

CAI
DA22
-C 56



Government
of Canada

Co-operatives Secretariat



CO-OPERATION
IN CANADA

1991



Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761115512972>

Co-operation in Canada 1991

J.M. Sullivan

Edited and published by

Co-operatives Secretariat
Government of Canada
Sir John Carling Building
Ottawa, Ontario
K1A 0C5

© Minister of Supply and Services Canada 1993



Preface

This publication presents statistics on the business volume, assets and membership of Canadian co-operatives for their fiscal year ending in 1991. The tables were prepared by the Co-operatives Secretariat from data collected directly from individual co-operatives or through provincial governments and wholesale co-operatives. The continued assistance of these data sources is much appreciated.

Since the creation of the Co-operatives Secretariat in 1987, the role of credit unions has also been reflected in this publication through an analysis of relevant financial ratios. These are developed from Statistics Canada data.

This is the 60th annual edition of "Co-operation in Canada".

For data purposes, co-operatives are divided into seven groups: marketing, consumer, supply, fishing, production, service, and wholesale. Data for the first six (local co-operatives) are presented on both an aggregate and individual group basis. Data for wholesalers are compiled separately because their sales figures largely duplicate those of local co-operatives.

Index Sources for Bar Charts

- Index No. 1 The Farm Product Index, Statistics Canada, Publication 62-003
- Index No. 2 Farm Input Indexes, Statistics Canada, Publication 62-004
- Index No. 3 Consumer Price Index, Statistics Canada, Publication 62-001
- Index No. 4 Industry Price Indexes, Statistics Canada, Publication 62-011

Note: In the tables, the sums of individual items may not equal totals because of rounding.

Table of Contents

Overall Review	4
Product Marketings	5
Consumer and Supply Sales	6
Financial Structure	9
All Co-operatives - Analysis of Five Year Trends	11
Fishing Co-operatives	16
Production Co-operatives	18
Service Co-operatives	20
Wholesale Co-operatives	22
Financial Ratio Analysis	26
Co-operative Market Share	27
Co-operatives Classified by Basic Function	27
Credit Unions	28

Statistical Tables

1: Summary of Co-operatives Reporting in Canada	4
2: Volume of Business of all Co-operatives Reporting in Canada	7
3: Balance Sheet of all Co-operatives Reporting in Canada	9
4: Volume of Business of Marketing Co-operatives Reporting in Canada	13
5: Balance Sheet of Marketing Co-operatives Reporting in Canada	13
6: Volume of Business of Consumer Co-operatives Reporting in Canada	14
7: Balance Sheet of Consumer Co-operatives Reporting in Canada	14
8: Volume of Business of Supply Co-operatives Reporting in Canada	15
9: Balance Sheet of Supply Co-operatives Reporting in Canada	15
10: Volume of Business of Fishing Co-operatives Reporting in Canada	17
11: Balance Sheet of Fishing Co-operatives Reporting in Canada	17
12: Volume of Business of Production Co-operatives Reporting in Canada	19
13: Balance Sheet of Production Co-operatives Reporting in Canada	19
14: Volume of Business of Service Co-operatives Reporting in Canada	21
15: Balance Sheet of Service Co-operatives Reporting in Canada	21
16: Sales of Co-operative Wholesalers in Canada	22
17: Balance Sheet of Co-operative Wholesalers in Canada	24

Appendices

A: Number by Types of Marketing, Consumer & Supply Co-operatives Reporting in Canada	29
B: Number by Types of Production Co-operatives Reporting in Canada	30
C: Number by Types of Service Co-operatives Reporting in Canada	30
D: Co-operative Financial Ratios	31
E: Co-operatives, Summary by Basic Function	32
F: Credit Unions in Canada (Locals)	34
G: Credit Unions and other Financial Institutions in Canada	37
H: Worker Co-operatives	39

Co-operatives 1991

Overall Review

For the fifth consecutive year, Canada's non financial co-operatives (excludes credit union and insurance co-operatives) registered a moderate growth of \$776 million or 4.9 percent in business revenues in 1991, which is quite good considering the poor economic climate in Canada in 1991. As mentioned in the Product Marketing Section, about one quarter of the increase, or about 1.2 percentage points, was due to technical factors in tabulating dairy sales in Québec. Nevertheless a "real" gain of 3.7 percent is quite acceptable given the economic situation.

Farm product marketings, led by dairy products and followed by cattle, contributed greatly to the overall gain in revenues of \$674 million. Service revenue followed at \$115 million, while the large supply sector showed a slight sales decline for the year. Other income rose about 3 percent. Regionally, Québec was the outstanding leader both in absolute dollars and on a percentage basis with a gain of \$453 million, or 16 percent in business volume. The Atlantic region and Ontario both registered respectable gains of 8.5 and 5.7 percent respectively. The West, by far the largest region, was hampered by stagnant returns for grains and oilseeds and by farmers' understandable reluctance to purchase supply items under the circumstances. A minor gain in business volume of only one percent was posted.

Table 1: Summary of Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada	Previous Year ^a
Associations Reporting						
Marketing	56	31	41	28	156	149
Consumer	244	23	246	104	617	604
Supply	111	33	68	15	227	220
Fishing	24	2	6	29	61	58
Production	242	7	50	59	358	380
Services	1 292	660	1 140	228	3 320	3 069
Total	1 969	756	1 551	463	4 739	4 480
Membership Reported						
	- Number in Thousands -					
Marketing	264	12	16	6	299	302
Consumer	1 188	20	383	173	1 765	1 845
Supply	273	86	53	6	420	431
Fishing	3	—	—	5	8	10
Production	11	—	5	4	21	22
Services	575	74	169	15	834	810
Total	2 314	194	627	212	3 349	3 422
Volume of Business						
	- Million Dollars -					
Marketing	7 012.5	340.6	1 735.7	469.8	9 558.6	8 981.7
Consumer	2 091.4	160.0	449.7	564.8	3 265.8	3 193.4
Supply	723.2	629.3	638.6	29.6	2 020.8	2 075.3
Fishing	78.1	2.1	1.9	133.1	215.3	184.7
Production	259.8	1.8	184.0	25.5	471.0	458.5
Services	571.9	306.5	247.6	35.8	1 161.9	1 023.8
Total	10 737.0	1 440.3	3 257.5	1 258.6	16 693.4	15 917.5
Assets						
Marketing	2 508.2	119.1	624.5	138.7	3 390.5	2 998.2
Consumer	785.8	32.2	124.3	146.7	1 089.1	1 053.3
Supply	299.7	200.2	255.3	11.0	766.2	761.5
Fishing	37.1	0.3	3.0	50.5	91.0	90.3
Production	152.4	0.6	93.7	5.3	252.1	216.8
Services	1 425.1	1 583.1	871.2	191.6	4 070.9	3 736.2
Total	5 208.4	1 935.5	1 972.0	543.9	9 659.8	8 856.3

^a Revised

The number of reporting co-operatives moved up by 259 associations, or 6 percent, to 4,739. Consumer, supply, marketing, fish and services groups all showed increases, while the production group decreased to 358 from 380 mainly due to reporting difficulties. Owing to the failure of a large supermarket co-op and Co-operative Implements in Western Canada, co-operative membership dipped by 73,000 for the year. Co-operative assets rose 9 percent during the year to reach the \$9,660 million level.

It was a recession year in Canada in 1991 and just about every aspect of business and economic activity was affected. Gross domestic product, personal disposable income and consumer expenditures fell on a constant dollar basis, by 1.7, 1.8 and 1.7 percent respectively. Unemployment averaged 10.3 percent as compared to 8.1 in 1990 and 7.5 in 1989. Business and personal bankruptcies hit their highest level since the days of the Great Depression. Canadian retail sales declined almost 6 percent in the same year that cross border shopping increased to record levels. This was the result of a rising Canadian dollar and the introduction of the federal Goods and Services Tax (GST) which replaced the federal manufacturing sales tax. Farm net income, despite the help

of government subsidies, plunged 29 percent and farmers could not afford to spend. Housing starts fell 14 percent and the industrial production index 4 percent on top of similar declines in the previous year.

Product Marketings

Co-operative product marketings rose by \$674 million, or 8 percent, which represents the largest gain since 1984. Dairy products gained the most in dollar value, accounting for 85 percent of the total increase. Cattle, fish and other marketings also registered substantial increases on a proportional basis. Oilseeds and forest products had the only significant revenue declines. The remaining sales categories showed a mixture of minor increases and declines.

Grain marketings, the largest of the sales categories held above the three billion dollar mark, accounting for 37 percent of total marketings for 1991. This was virtually unchanged from the level of the previous year. It was a year when production and marketings soared both in Canada and in the main grain exporting countries. Thus, prices fell sharply and Canadian export efforts were further hampered

Figure 1: Number and Membership of All Co-operatives, 1987 -1991

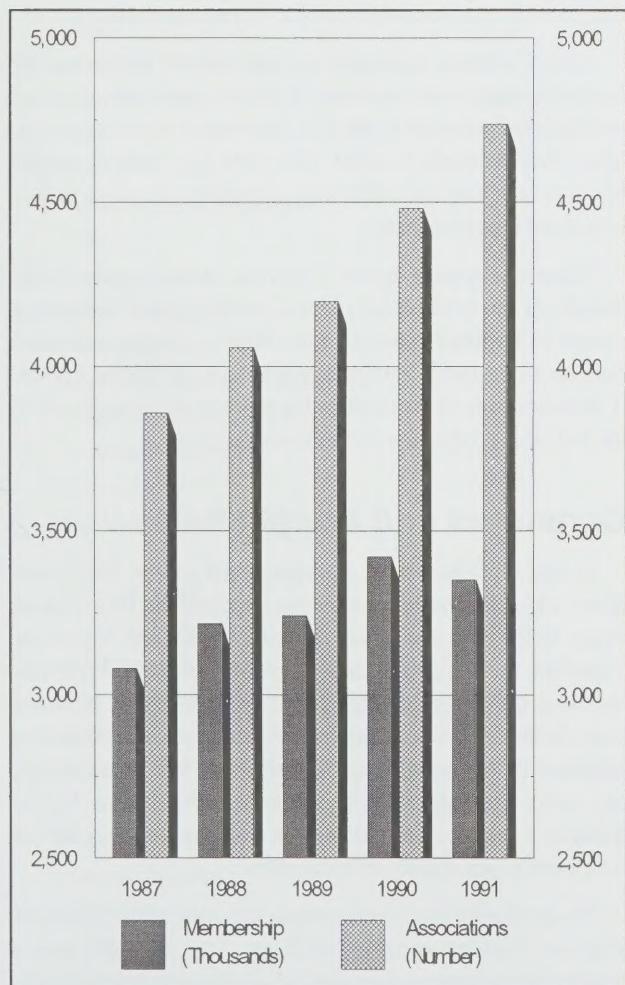
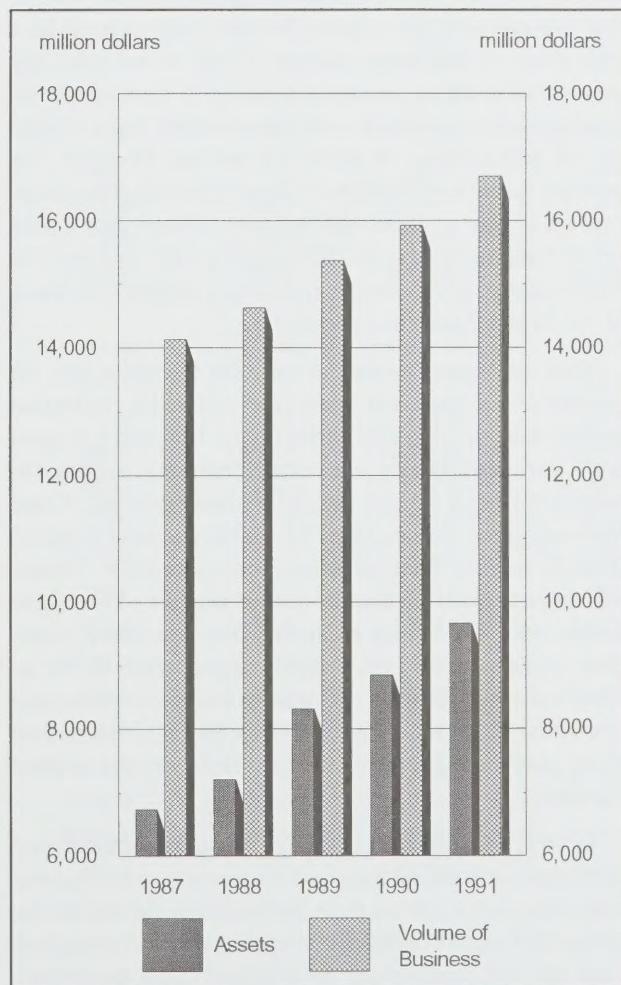


Figure 2: Volume of Business & Assets of All Co-operatives, 1987 -1991



by a stronger dollar. In a year of abundance, world import requirements were down and competition was intense. Nevertheless, Canada managed to increase wheat exports tremendously and wound up with 24 percent of the world market as compared to 18.5 percent in the previous year. Coarse grains also suffered from bumper crops and falling prices. In order to obtain the same result in dollar value as in 1990, heavier volume had to be reached despite lower prices. Oilseed marketings decreased due to lower prices which were not offset by the small increase in domestic and export consumption. Prices were particularly hard hit near the end of the 1990-91 crop year by the expectation of increased production in 1991-92.

Dairy, representing the second largest marketing item climbed by \$593 million, or almost 27 percent. However, as in the previous year, most of the changes in sales were primarily organizational in nature and had little effect on the amount of milk marketed co-operatively in Canada.

In 1990, sales fell drastically because in Québec, for reasons of economies of scale, two co-operatives marketed part of their milk through a joint venture corporation and as a result the figures did not appear in the co-operative statistics. It was expected that a third partner would join the venture corporation, but this did not happen. Since one of the two partners owns more than 50 percent of the venture, the corporation's sales figures for 1991 were consolidated with those of the larger partner. If we do not take into consideration the organizational change in Québec, the remaining dairy co-operatives in the province had a modest rise of \$60 million, or about 3.5 percent. However, the increase would have been much larger for these other co-operatives if five of them had not also entered into a joint venture that reduced their 1991 sales by \$127 million. The West, Atlantic and Ontario regions enjoyed dairy sales gains of 16, 14 and 9 percent respectively.

Fruit marketing results changed only slightly across the country as the dominant apple crop suffered a production decline that was offset by higher prices. U.S. and European crops were also inferior and British Columbia benefitted in particular from a smaller crop in Washington State. Canadian exports to Europe rose. Vegetable revenues declined about \$4 million. Three of four regions were down. Ontario was the only province that showed an increase with a record potato crop. The British Columbia crop was down drastically while prices in the Atlantic region were hit by an American ban on imports of Canadian seed potatoes because of a virus. Many were sold as table potatoes which pushed down prices. Returns from other vegetables decreased about 5 percent.

In 1991, the poultry processing business suffered from oversupply conditions for a good part of the year. This was due to the slow recovery from the recession, the imposition of the GST and cross border shopping for chicken at both retail and fast food outlets. As expected under the circum-

stances, co-operative sales gains were quite modest in two of the regions. But marketing in Québec soared by 25 percent as one of the large co-operatives consolidated the sales of a corporate subsidiary with their own. They raised their ownership over the 50 percent level. As a result, total co-operative poultry marketings exceeded the \$400 million mark for the first time to finish at \$420 million, representing a comfortable gain of \$42 million or 11 percent. Egg marketings by co-operatives, which seldom vary, were virtually unchanged over the year. But in perspective, the figure for 1991 is 27 percent higher than the results for 1985.

Co-operative cattle marketings, predominantly located in the West, climbed 11 percent for a second consecutive year to reach \$753 million. Co-operative cattle marketings had not reached the \$700 million figure since 1979. This was accomplished in a mediocre year (1990-91) in the cattle business. Slaughter was below average, cattle prices increased only slightly, feeder prices also increased and exports were higher. With grain prices down, there is a possibility that the beef cattle herd is in a period of expansion. It appears that co-operatives increased their market share of cattle handling. In a year when consumption was almost flat and prices declined approximately 10 percent, hog marketings were virtually unchanged. Sales decreased in three of four regions. However, Québec did not follow the general trend and registered a 17 percent increase.

Honey volume increased by one million dollars as the inventory carry-over problem of recent years subsided and production decreased in the U.S. and major exporting countries. Maple product dollar sales slid in Québec despite lower production and reflecting a continuing excess inventory from previous years.

Other marketings, up by 7 percent, showed growth due mainly to the continuing success of the flower marketing co-ops in British Columbia and Ontario. Québec revenues rose on a number of miscellaneous items including horses. (Commentaries on fish and forest product marketings are in the fish and production sections respectively.)

Consumer and Supply Sales

In this recession year, consumer and supply sales were down \$42 million or less than one percent, the first decline since 1986. The consumer subtotal registered a gain of 2 percent, but the agricultural subtotal was down 3 percent. Building materials decreased by 6 percent and machinery sales declined by two fifths with the failure of Co-operative Implements. Regionally, sales declined in Western Canada, but were up marginally in Ontario and Québec. In the Atlantic region, sales showed a substantial increase of 6.5 percent, principally in food sales.

Co-operative food sales increased less than 2 percent with two regions showing declines. This increase was a relative improvement considering the fierce competition in

a year when Canadian retail sales in supermarkets and grocery stores rose only 1.1 percent. Alberta, which suffered the loss of a large grocery co-operative, had the biggest provincial decline in co-op food sales. This province has one of the most competitive grocery markets in Canada. However, in the Atlantic region, where direct charge co-ops play a very important role, food co-ops and their memberships seem to grow continually without regard to the business cycle. Dry goods and home hardware sales were virtually unchanged across Canada. Clothing sales were particularly hard hit by cross border shopping with the introduction of the GST. Unlike the GST, the old federal manufacturing sales tax and the Québec retail tax did not apply to clothing.

Other consumer products rose by \$19 million or 8 percent due to increases in tobacco products and student supplies in Ontario and Québec respectively.

For the same reason as last year, (larger supplies and resulting lower prices) feed sales levelled off for a second consecutive year and showed a decline of 5 percent. Fertilizer and chemical sales slid 2 percent for several reasons across the country. Québec and Atlantic sales were left unchanged as prices rose and physical volume declined. Ontario volume rose a solid 5 percent. In the West, a combination of good sales in the spring and poor sales in the fall, both due to weather and cash flow problems for many farmers, led to a \$20 million sales decline, while seed sales

Table 2: Volume of Business of all Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada	Previous Year ^a
- Million Dollars -						
Product Marketings						
Grains	3 171.2	67.5	17.8	0.1	3 256.6	3 251.4
Oilseeds	636.4	22.1	—	—	658.5	720.9
Fruit	84.7	16.4	3.1	4.9	109.1	107.5
Vegetables	102.2	25.9	16.9	3.8	148.8	152.0
Dairy Products	993.3	156.6	1 385.1	296.3	2 831.3	2 237.5
Poultry	217.7	—	167.3	34.8	419.7	377.7
Eggs	12.1	1.0	—	14.5	27.5	27.4
Livestock: Cattle & Sheep	739.2	10.7	—	2.8	752.7	676.1
Livestock: Hogs	29.5	16.4	24.4	8.5	78.7	79.0
Fish	68.8	2.1	9.2	115.5	195.5	164.3
Forest Products	—	—	162.1	14.3	176.4	192.9
Honey & Maple Products	14.3	—	15.6	0.4	30.3	31.1
Other	36.9	21.7	11.1	0.8	70.5	63.7
Sub-Total	6 106.2	340.2	1 812.7	496.6	8 755.8	8 081.4
Consumer & Supplies						
Food Products	1 167.9	85.8	364.8	500.9	2 119.5	2 079.8
Dry Goods and Home Hardware	205.1	43.1	17.7	51.5	317.3	316.1
Other Consumer	123.4	66.8	65.6	2.3	258.2	238.1
Total Consumer	1 496.4	195.7	448.2	554.7	2 694.9	2 634.0
Animal Feed	159.3	116.9	264.3	36.6	577.0	605.3
Fertilizers and Chemicals	511.8	116.3	54.6	6.0	688.8	701.8
Seeds	65.7	11.3	10.9	2.1	89.9	90.3
Farm Supplies	203.4	52.3	129.7	12.7	398.1	404.6
Total Agriculture	940.3	296.7	459.4	57.4	1 753.9	1 802.0
Machinery, Vehicles and Parts	42.3	3.0	56.6	2.8	104.7	172.9
Petroleum Products	787.7	203.6	179.3	63.8	1 234.3	1 225.7
Building Materials	167.2	19.1	18.0	6.9	211.2	223.1
Other	9.9	29.1	0.6	4.1	43.6	12.6
Sub-Total	3 443.7	747.2	1 162.0	689.7	6 042.7	6 070.3
Total Sales	9 549.9	1 087.4	2 975.1	1 186.4	14 798.7	14 151.7
Service Revenue	988.6	236.2	206.4	43.0	1 474.2	1 359.3
Other Income	197.8	116.8	76.0	29.3	420.4	406.4
Total	10 737.0	1 440.3	3 257.5	1 258.6	16 693.4	15 917.5
Previous Year Total ^a	10 605.7	1 362.9	2 789.5	1 159.4	15 917.5	

were flat on lower prices. Only Ontario showed an appreciable decline. Farm supply sales dropped 20 percent in Ontario due to market share loss by one large co-operative. While Québec and the Atlantic region showed an increase of more than 5 percent, in the West, revenues declined for a second straight year. Country-wide sales slid below the \$400 million mark with a 2 percent loss.

Farm machinery sales plummeted 40 percent as Canadian Co-operative Implements Limited, which had served prairie farmers for almost 50 years, finally had to close its doors in 1991 after several years of operating and financial difficulties. This closure affected approximately 25,000 members and 23 retail outlets. The co-operative had sold its manufacturing facilities a few years ago to a private corporation. After the sale, it acted strictly as a merchandiser of farm equipment to its members. With financial help from federal and provincial governments, it was hoped that the firm could solve its problems and return to a state of viability. A decade of recession in the farm machinery industry,

especially in Western Canada, proved too much and unfortunately this unique Canadian co-operative institution finally closed its doors.

For petroleum products, it was a year of falling prices in the aftermath of the Persian Gulf War, and savage competition in the form of price wars, promotional campaigns and various other marketing gimmicks. Western Canada also suffered from excess refining capacity and fuel oil sales in central Canada were down in an unusually mild winter. The result left overall co-operative sales for the year virtually unchanged.

Building material sales declined for a second year as Western Canada, accounting for more than three quarters of the total, slid 5 percent in an economy hit by recession. Proportionately, Ontario suffered a 30 percent loss, half due to retrenchment by one large co-operative and the rest due to sales declines at a few other co-operatives.

Other supplies more than tripled in value owing to a large new co-operative in Ontario that sells various products, not elsewhere categorized, to its members who are retailers.

Figure 3: Product Marketings and Supply Sales of All Co-operatives

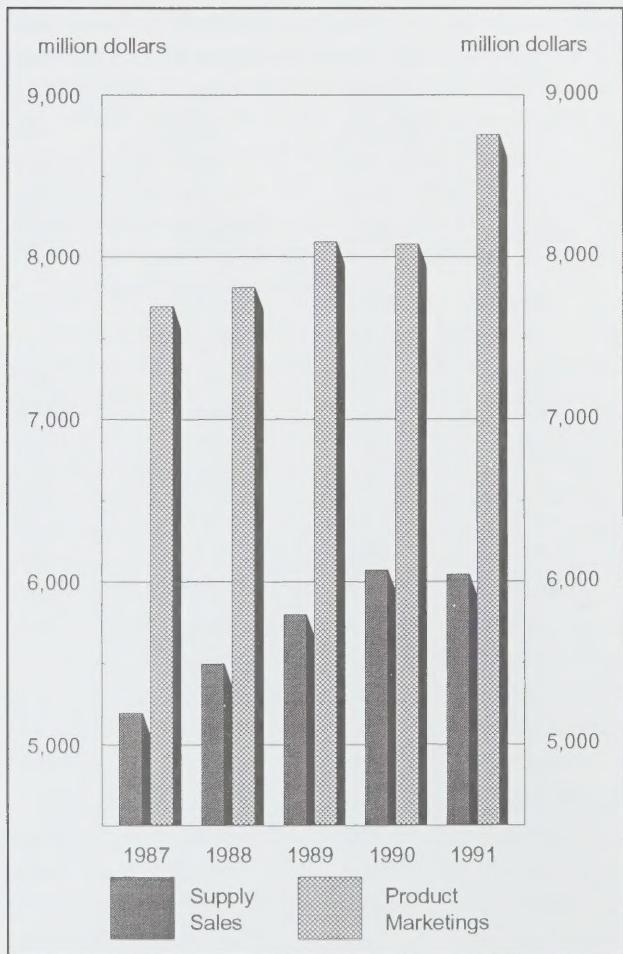
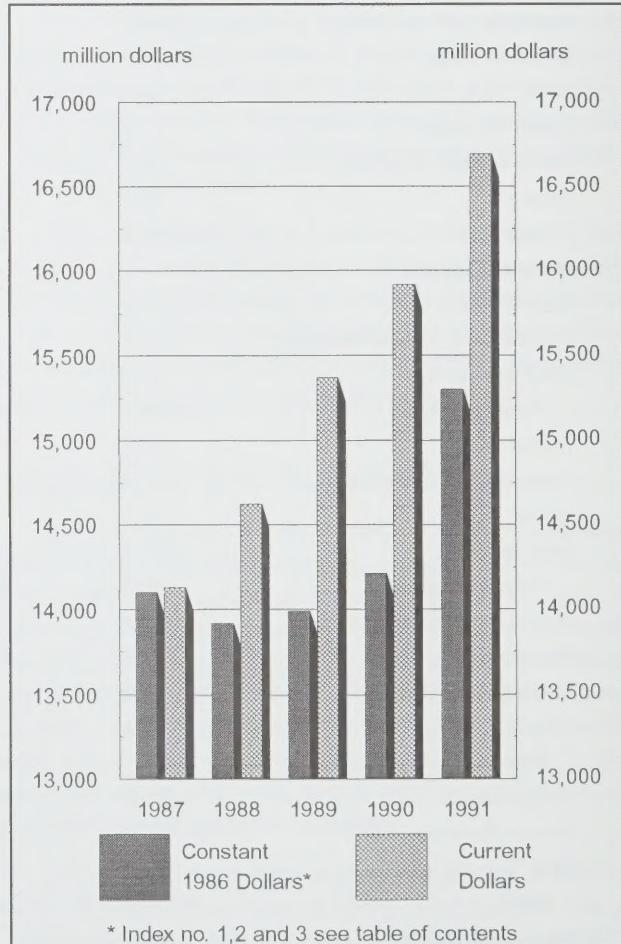


Figure 4: Volume of Business of All Co-operatives



Financial Structure

During the year, co-operative assets expanded by almost 9 percent to \$9,660 million, which represents a gain of \$804 million. Property and equipment accounted for almost half the increase, \$398 million, or 49 percent. Housing co-operatives, which have registered asset growth for many years, provided more than half this amount or \$218 million. Dairy marketing co-operatives which in recent years have experienced many structural changes, such as amalgamations, joint ventures etc. contributed \$103 million in fixed asset expansion. Accounts receivable was the only other asset category showing a significant rise for the year. This amount totalling \$180 million is far less than the gain in fixed assets, although on a percentage basis it is greater at 14 percent as compared to 8 percent for property and equipment.

Ontario, Québec and the West supplied most of the increase in accounts receivable on a more or less equal basis. Consumer and supply co-operatives traditionally operate from a smaller asset base, especially fixed assets, owing to the particular nature of their business operations. In 1991,

with the added impact of consumer reluctance to spend in a time of recession, they added only \$41 million, or 5 percent, to the growth in co-operative assets. This amounts to about half their usual contribution. Regionally, Québec, powered by growth in its marketing and services group, registered growth of \$284 million. This amount is slightly less than the total for the West. However, Québec's gain, from a much smaller base, represents an impressive increase of 17 percent as compared to 6 percent in the West. With this growth, Québec surpassed Ontario and moved back into second place in asset size, a place it had lost to Ontario the previous year.

On the credit side of the balance sheet, the gain in assets was financed more heavily by debt, mostly long term debt, than by equity. This is to be expected in view of the heavy expansion in property and equipment. Long term debt grew by \$373 million, or 10.6 percent, while members' equity climbed by \$176 million, or 6.3 percent, and slipped by one percentage point to 31 percent of total assets.

Table 3: Balance Sheet of all Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada	Previous Year ^a
- Million Dollars -						
Assets						
Cash and Equivalents	173.3	67.2	86.1	19.5	346.1	309.9
Receivables	950.3	161.3	265.6	62.3	1 439.4	1 259.5
Inventories	1 125.8	84.1	235.4	77.1	1 522.3	1 463.0
Other Current	57.5	21.9	35.1	10.7	125.2	115.1
Total Current	2 306.8	334.4	622.3	169.5	3 433.0	3 147.4
Investments	537.5	95.5	165.1	40.5	838.7	773.9
Property, Equipment	2 315.8	1 483.0	1 104.7	331.1	5 234.7	4 897.2
Other Assets	48.3	22.5	79.9	2.7	153.5	97.7
Total	5 208.4	1 935.5	1 972.0	543.9	9 659.8	8 856.3
Liabilities						
Short-Term Debt	1 132.1	99.5	120.3	44.7	1 396.6	1 297.7
Accounts Payable	529.0	120.0	257.1	73.9	980.0	850.4
Other Current	111.7	33.8	41.5	6.1	193.1	183.5
Total Current	1 772.7	253.4	418.9	124.7	2 569.7	2 331.3
Long-Term Debt	1 241.4	1 452.2	932.5	256.1	3 882.2	3 509.2
Deferred Credits	81.2	32.8	94.9	7.4	216.4	200.4
Sub-Total	3 095.4	1 738.4	1 446.3	388.3	6 668.3	6 040.9
Members' Equity						
Loans from Members	410.4	32.7	10.8	22.7	476.6	442.2
Share Capital	803.9	51.1	197.4	70.3	1 122.7	1 097.7
Reserves	717.1	99.3	292.4	56.3	1 165.1	1 094.5
Undistributed Surplus	181.6	14.0	25.2	6.3	227.0	180.9
Sub-Total	2 113.0	197.2	525.7	155.6	2 991.5	2 815.4
Total	5 208.4	1 935.5	1 972.0	543.9	9 659.8	8 856.3
Previous Year Total ^a	4 909.1	1 756.3	1 687.7	503.1	8 856.3	

^a Revised

Figure 5: All Co-operatives, Liabilities and Members' Equity

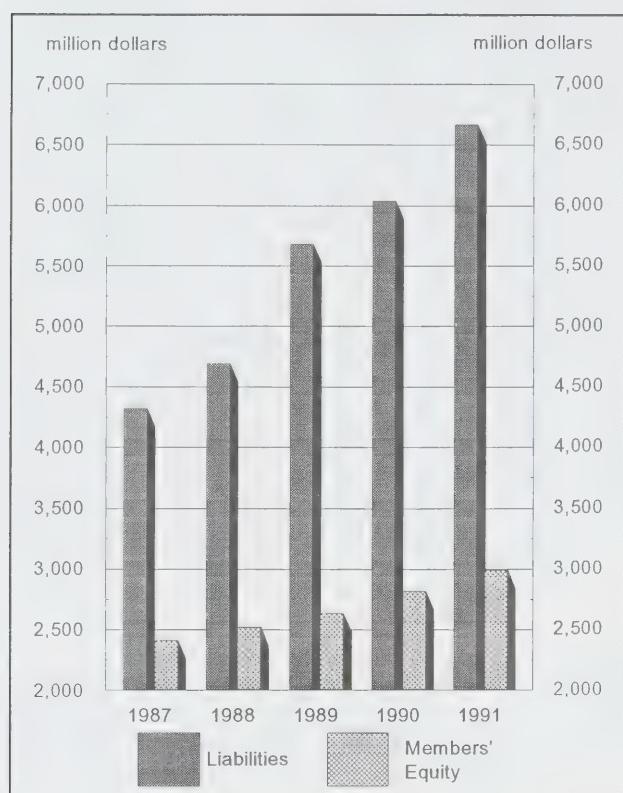


Figure 6: All Co-operatives, Members' Equity as a Percentage of Total Assets

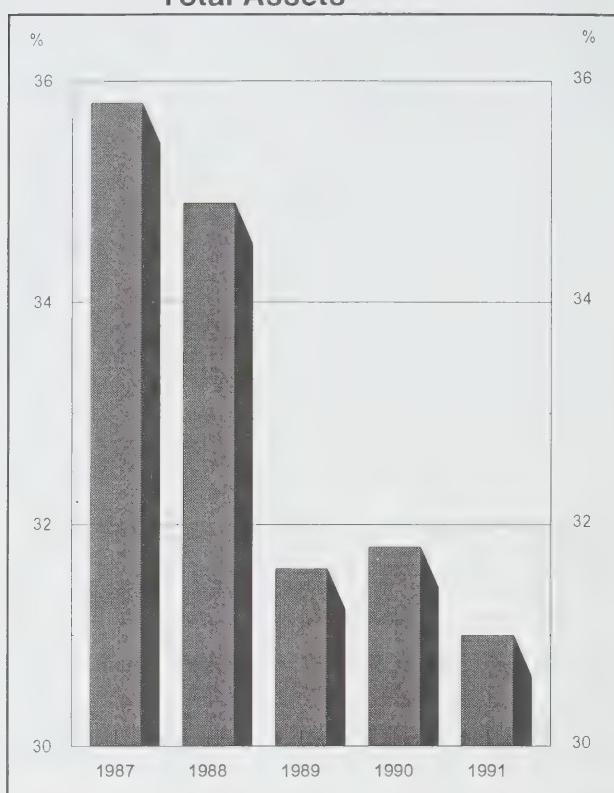


Figure 7: Products Marketed as a Percentage of Total Marketings by Co-operatives

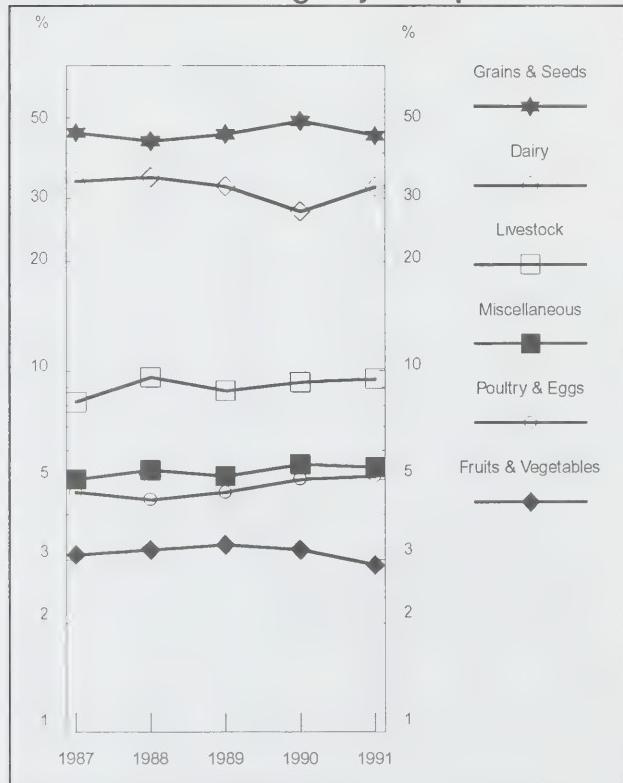


Figure 8: Product Marketings of Co-operatives

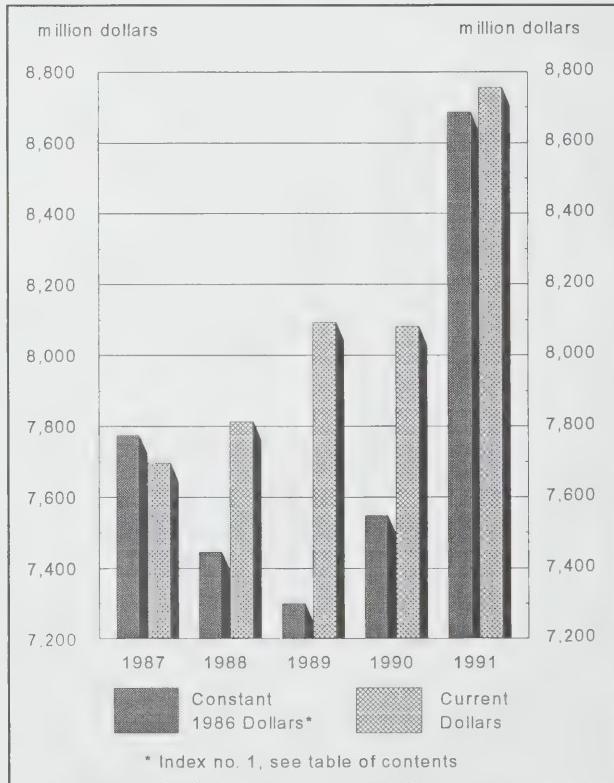


Figure 9: Consumer and Supply Sales of Co-operatives

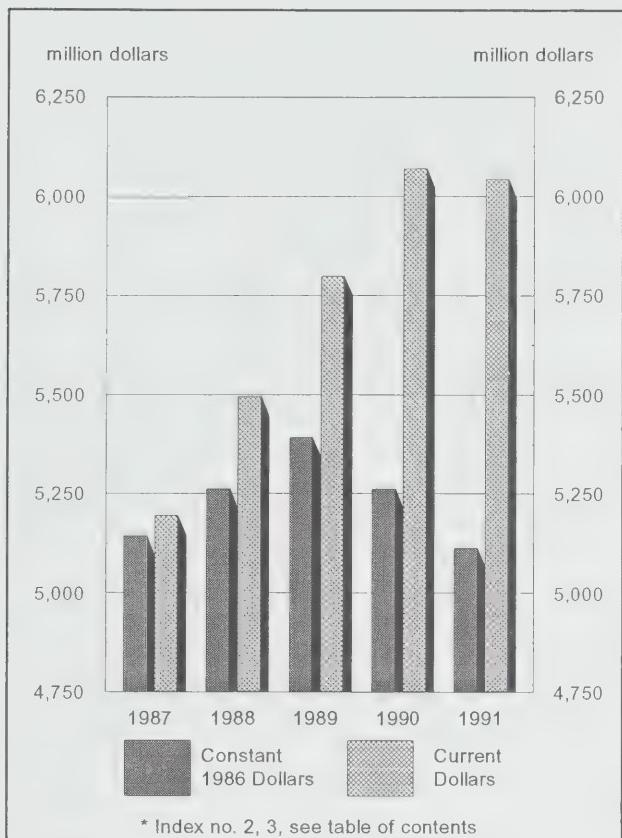
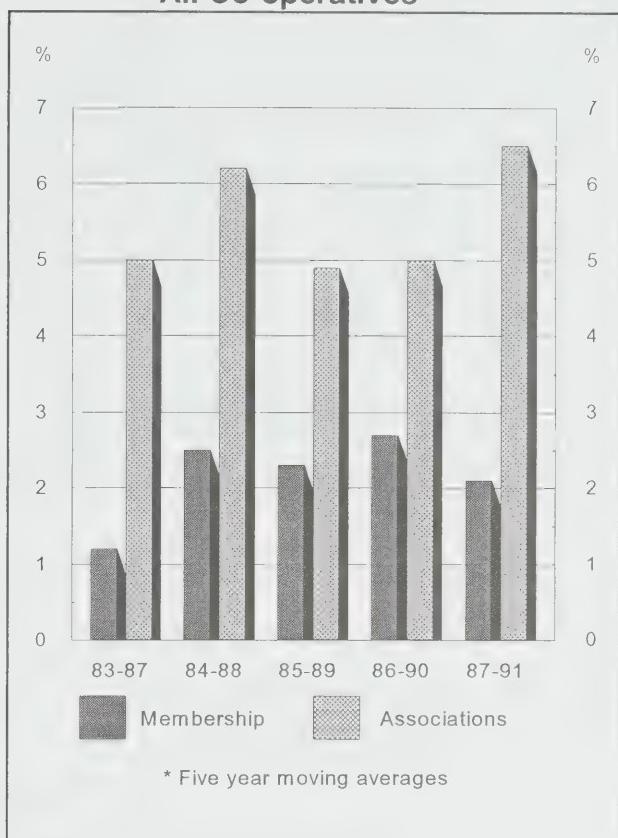


Figure 10: Five-Year Growth Trends * Number and Membership, All Co-operatives



All Co-operatives: Analysis of Five Year trends

The growth trend for membership in reporting associations for the last five-year period, 1987-1991, fell to 2.1 percent from 2.7 percent. This represents a downward shift from the three previous five-year periods in the 2.5 percent region. As mentioned earlier, an actual decline of 2.1 percent in 1991 was due mainly to the disappearance of two large co-operatives located in Western Canada. These two co-operatives were consumer and supply associations and thus those two groups experienced a decline in their membership, while the marketing, fishing and production groups were relatively stable. Only the services group, which generally shows growth, registered a modest increase of less than 3 percent. Reporting associations showed a growth of 5.7 percent in 1991, with all groups, except production, contributing to an increase for a second consecutive year of growth over 5 percent. Since the latest year replaced a negative year in the previous five-year average, the current five-year growth trend shows a rather large jump of 1.5 percentage points to 6.5.

Volume of Business

The five-year growth trend for volume of business on a constant dollar basis finally showed a gain in 1987-91 after five continuous periods of negative growth. (A revision of 1986-90 figure revealed that this five-year period showed negative growth, although it had initially been recorded as a positive growth period.) The gain was 2.7 percentage points, which is quite acceptable considering the general economic conditions. The replacement of the results of 1986, a negative year of 7.5 percent, with those of 1991, at plus 7.7 percent on a constant dollar basis, was the outstanding factor. On a current dollar basis, the five-year trend rose to its best level, 3.9 percent, since the period of 1981-85 when it climbed to 5.8 percent. Again, as on the constant dollar basis, the replacement of the result of 1986, a particularly negative year, when business volume dropped by more than 5 percent, with the almost 5 percent gain on the upside in 1991 was the key to the favourable figures for 1987-91.

For 1991, farm products marketing was greatly changed on a current and a constant dollar basis, but more on the latter due to a large change in the farm product price index. Marketings are converted to a constant dollar basis using this index and in 1991, the index moved close to parity from

a level of 107.2 in 1990. Thus, marketings, in real terms, were devalued by 7 percent for 1990 and by less than one percent in the following year. With this advantage, the gain in marketings of \$674 million on a nominal basis was increased about two-thirds to \$1,138 million in "real" terms. The marketing of grains and oilseeds was the largest component, weakening slightly in 1991 due to oilseeds after moving up strongly in 1990. Dairy marketings, which fell in 1990, climbed in 1991 for reasons outlined in this report, (see page 6) more than made up for the decline in grains and oilseeds. Dairy products also moved back up to its more traditional share of total marketings at 32 percent, while grains and oilseeds declined to 45 percent from 49.

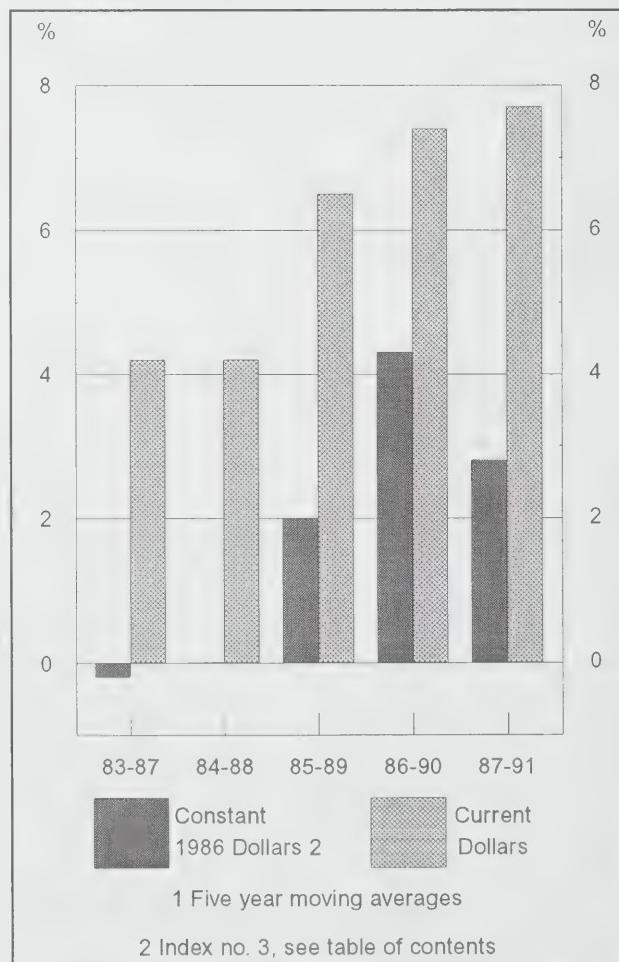
In 1991, supply sales were down slightly on a current dollar basis and even more on a constant dollar basis, while service revenue rose strongly and contributed to about one eighth of the total gain in business volume for 1991. Miscellaneous income, while ahead proportionately, was a weak contributor on a dollar basis.

Financial Analysis

In 1991, co-operatives' assets continued and slightly exceeded the strong growth attained the previous year. This caused the five-year growth trend to rise to 7.7 for the five-year period 1987-91. The expansion rate for the latest two five year periods is about one and three quarters that of the previous three five-year periods and matches the 7.7 percent rate that was realized during the period 1981-85.

Growth figures, in constant dollars, were reduced substantially as the inflation rate, showing the impact of the G.S.T., rose strongly during the year. As a result, the five-year growth trend for 1987-91 showed a rise of only 2.8 percent, as compared to 4.3 percent in the previous period of 1986-90. Over the ten-year period 1981-91, assets of the co-operatives, which have risen on a current dollar basis from \$5,366.2 million to \$9,659.8 million, for a nominal gain of \$4,293.6 million, or 80 percent, have actually only risen from \$5,366.2 to \$5,780.8 million on a constant dollar basis, a gain of only 7.7 percent. Over the ten-year period, this total represents an average annual gain of 0.77 percent or less than one percent. Thus, much of the growth of co-operative assets during this period must be seen as an inflationary illusion.

**Figure 12: Five Year Growth Trends,
Assets, All Co-operatives¹**



**Figure 11: Five Year Growth Trends,
Volume of Business,
All Co-operatives¹**

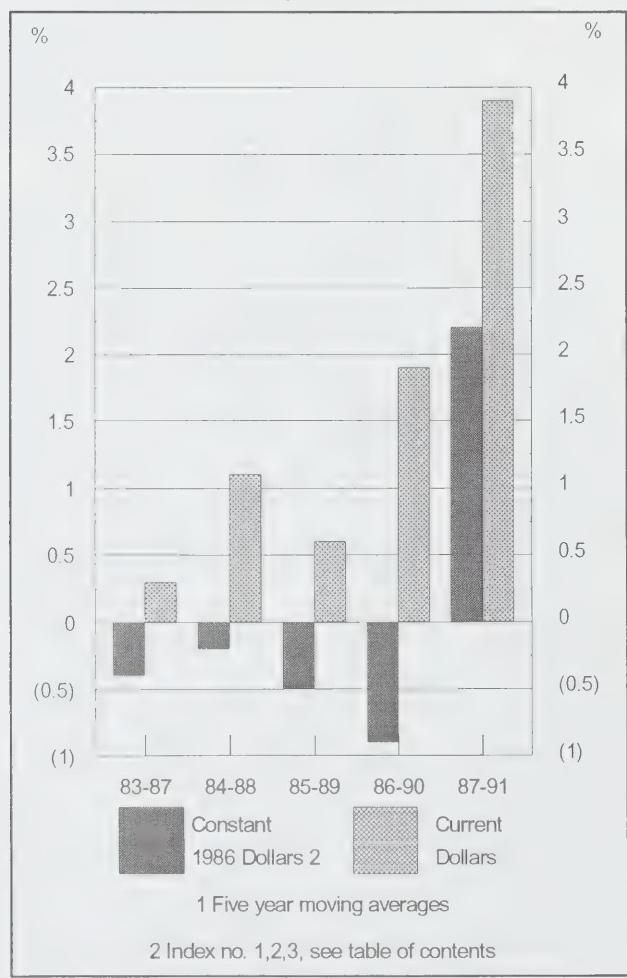


Table 4: Volume of Business of Marketing Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Million Dollars -					
Product Marketings					
Grains	3 169.9	9.7	—	—	3 179.6
Oilseeds	636.4	18.6	—	—	655.0
Fruit	84.7	16.4	3.1	4.9	109.1
Vegetables	102.1	25.9	7.3	3.1	138.3
Dairy Products	993.3	156.6	1 385.1	296.3	2 831.3
Poultry	217.7	—	167.2	34.8	419.7
Eggs	12.1	1.0	—	14.5	27.5
Livestock: Cattle & Sheep	522.1	9.1	—	2.8	534.0
Livestock: Hogs	29.2	16.4	1.8	6.7	53.9
Fish	—	—	7.3	—	7.3
Forest Products	—	—	—	0.3	0.3
Honey & Maple Products	14.3	—	15.6	0.4	30.3
Other	32.8	21.4	3.1	—	57.3
Sub-Total	5 814.5	275.0	1 590.6	363.8	8 043.8
Supplies					
Total Consumer	109.7	22.9	12.6	62.2	207.4
Total Agricultural	620.3	24.9	65.5	25.4	736.2
Other	1.3	—	—	—	1.3
Sub-Total	738.4	56.5	135.6	101.0	1 031.5
Total Sales	6 552.9	331.5	1 726.2	464.7	9 075.3
Service Revenue	437.3	7.7	0.7	3.2	448.9
Other Income	22.3	1.4	8.8	1.9	34.4
Total	7 012.5	340.6	1 735.7	469.8	9 558.6
Previous Year Total ^a	6 678.5	388.1	1 300.3	414.7	8 981.7

^a Revised

Table 5: Balance Sheet of Marketing Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Million Dollars -					
Assets					
Cash and Equivalents	49.6	3.4	9.9	4.6	67.5
Receivables	625.0	38.8	151.6	37.9	853.2
Inventories	825.1	27.5	110.2	29.1	991.9
Other Current	27.6	3.4	5.6	2.7	39.3
Total Current	1 527.3	73.0	277.3	74.3	1 951.9
Investments	103.3	2.2	75.7	6.7	187.9
Property, Equipment	847.1	36.1	215.3	55.7	1 154.1
Other Assets	30.5	7.8	56.2	2.1	96.6
Total	2 508.2	119.1	624.5	138.7	3 390.5
Liabilities					
Short-Term Debt	871.2	21.4	57.1	13.5	963.2
Accounts Payable	303.5	36.5	141.8	34.5	516.4
Other Current	49.4	1.6	2.1	2.0	55.1
Total Current	1 224.1	59.5	201.1	50.0	1 534.6
Long-Term Debt	278.4	13.9	143.3	28.5	464.1
Deferred Credits	53.6	1.7	47.6	3.9	106.8
Sub-Total	1 556.0	75.2	392.0	82.4	2 105.5
Members' Equity					
Loans from Members	350.0	6.1	4.5	6.1	366.7
Share Capital	321.4	10.7	122.6	22.7	477.3
Reserves	235.7	23.5	91.1	24.1	374.4
Undistributed Surplus	45.2	3.6	14.4	3.4	66.5
Sub-Total	952.2	43.9	232.5	56.3	1 284.9
Total	2 508.2	119.1	624.5	138.7	3 390.5
Previous Year Total	2 287.2	122.5	467.0	121.5	2 998.2

Table 6: Volume of Business of Consumer Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Million Dollars -					
Consumer					
Food Products	1 027.9	64.4	343.5	427.5	1 863.3
Dry Goods and Home Hardware	190.6	7.0	14.8	46.6	258.9
Other Consumer	122.2	50.0	65.5	1.9	239.5
Total Consumer	1 340.7	121.4	423.7	475.9	2 361.8
Supplies					
Total Agricultural	100.5	9.7	5.9	11.1	127.2
Petroleum	392.6	20.6	6.2	49.7	469.1
Building Materials	109.2	—	1.9	5.5	116.6
Other	0.7	—	—	0.1	0.7
Total Supplies	1 965.2	152.3	437.8	542.2	3 097.5
Product Marketings					
Total Sales	1 968.5	156.3	445.8	542.9	3 113.4
Service Revenue	40.7	2.4	3.2	10.8	57.2
Other Income	82.3	1.3	0.6	11.0	95.3
Total	2 091.4	160.0	449.7	564.8	3 265.8
Previous year total ^a	2 073.4	139.5	444.4	536.2	3 193.4

^a Revised

Table 7: Balance Sheet of Consumer Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Million Dollars -					
Assets					
Cash and Equivalents	17.6	3.1	16.0	6.0	42.7
Receivables	70.6	7.2	10.7	7.6	96.2
Inventories	195.0	8.6	35.5	32.0	271.2
Other Current	11.9	0.7	3.6	5.1	21.2
Total Current	295.1	19.7	65.8	50.7	431.3
Investments	244.6	0.7	7.9	23.8	277.1
Property, Equipment	243.0	11.5	48.8	72.1	375.4
Other Assets	3.1	0.4	1.8	0.1	5.4
Total	785.8	32.2	124.3	146.7	1 089.1
Liabilities					
Short-Term Debt	55.2	4.2	4.6	12.1	76.1
Accounts Payable	125.8	10.0	32.0	30.8	198.6
Other Current	9.9	0.1	5.2	2.0	17.3
Total Current	191.0	14.3	41.8	45.0	292.1
Long-Term Debt	95.8	5.6	22.0	38.3	161.7
Deferred Credits	3.1	0.2	3.5	0.1	6.9
Sub-Total	290.0	20.0	67.2	83.3	460.6
Members' Equity					
Loans from Members	16.2	2.9	—	8.4	27.5
Share Capital	305.3	2.5	18.8	36.4	363.0
Reserves	96.9	5.6	34.0	15.0	151.5
Undistributed Surplus	77.4	1.2	4.3	3.6	86.4
Sub-Total	495.8	12.2	57.0	63.4	628.5
Total	785.8	32.2	124.3	146.7	1 089.1
Previous Year Total	761.0	28.3	124.1	139.9	1 053.3

Table 8: Volume of Business of Supply Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
Supplies	- Million Dollars -				
Total Consumer	37.4	51.3	11.4	5.5	105.6
Animal Feed	72.3	108.8	245.2	14.1	440.4
Fertilizers & Chemicals	50.8	98.8	48.7	2.0	200.3
Seeds	1.2	10.0	8.9	1.2	21.3
Farm Supplies	86.8	44.5	85.2	3.6	220.1
Total Agricultural	211.1	262.0	388.1	20.9	882.0
Machinery, Vehicles and Parts	13.4	2.4	30.9	—	46.7
Petroleum Products	394.2	172.0	133.3	2.1	701.6
Building Materials	43.6	19.1	16.1	—	78.8
Total Supplies	—	29.0	0.6	—	29.5
Product Marketings	699.7	535.8	580.2	28.6	1 844.3
Total Sales	699.7	594.7	630.4	28.9	1 953.6
Service Revenue	0.4	28.1	1.7	0.3	30.4
Other Income	23.2	6.5	6.5	0.5	36.7
Total	723.2	629.3	638.6	29.6	2 020.8
Previous Year Total ^a	829.4	568.9	645.9	31.1	2 075.3

^a Revised

Table 9: Balance Sheet of Supply Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
Assets	- Million Dollars -				
Cash and Equivalents	7.8	5.2	7.1	0.4	20.5
Receivables	62.5	60.6	62.4	2.3	187.7
Inventories	87.7	47.6	67.4	2.5	205.1
Other Current	7.3	6.2	4.0	0.1	17.6
Total Current	165.2	119.6	140.9	5.2	430.9
Investments	65.9	21.4	37.2	1.5	125.9
Property, Equipment	63.0	51.5	68.1	4.3	186.9
Other Assets	5.6	7.7	9.2	0.1	22.5
Total	299.7	200.2	255.3	11.0	766.2
Liabilities					
Short-Term Debt	31.2	35.1	44.9	1.5	112.8
Accounts Payable	33.2	45.5	37.7	1.4	117.8
Other Current	4.2	5.8	11.7	0.2	22.1
Total Current	68.6	86.4	94.3	3.2	252.6
Long-Term Debt	31.7	67.1	46.3	3.8	148.9
Deferred Credits	0.9	3.7	7.2	0.3	12.0
Sub-Total	101.3	157.2	147.8	7.3	413.6
Members' Equity					
Loans from Members	38.5	12.2	6.3	—	57.1
Share Capital	91.6	18.1	22.4	2.0	134.1
Reserves	51.0	15.6	70.5	1.1	138.2
Undistributed Surplus	17.3	3.0	8.3	0.6	23.2
Sub-Total	198.4	43.0	107.5	3.8	352.6
Total	299.7	200.2	255.3	11.0	766.2
Previous Year Total	339.8	159.8	251.3	10.6	761.5

Fishing Co-operatives

Business volume of the fishing co-operatives rose strongly after three years of mediocre results. This industry has suffered badly on the Atlantic coast from the effects of overfishing. On the West coast, the co-operative fishing sector, faced with intense worldwide competition, has been working to clear up its own problems. While problems still existed on the West coast in 1991, an improvement of the situation in the East as well as a 15-month reporting period, owing to a change of year end, led to a \$31 million, 17 percent rise in total business volume.

However, closer inspection of the Atlantic figures shows that business results were largely unchanged from the previous year, as would be expected in these troubled times for the East coast fishery. In 1991, the total catch for all fishermen on the Atlantic coast, as tabulated by the federal Department of Fisheries and Oceans, shows the physical catch down 14 percent and the dollar value up only 4 percent at \$989 million. The volume for Atlantic co-operatives, rose as a result of two newly incorporated co-operatives that

added almost \$20 million to the total. One of these co-operatives operates a salmon fish farm and is the first such co-operative ever included in the statistics. Québec fishing co-operatives which are also participants on the East coast saw their volume drop by a third despite an increase in reporting co-operatives from four to six.

Inland fishing results were mixed. Ontario maintained its revenues, while in Saskatchewan revenues fell owing to difficulty in obtaining the reports of some co-operatives. Volume surged in Alberta, although the co-operative fisheries in both of the latter provinces are small. Manitoba also had a substantial gain because of more extensive reporting.

Overall, a new volume record of over \$215 million was established by the co-operatives and it was only the second time that the \$200 million mark was exceeded. The number of fishing co-operatives reporting rose from 58 to 61 in membership, in round figures, decreased to 8,000 from 10,000 while total assets remained almost unchanged at \$91 million despite many additions and deletions.

Figure 13: Fish Marketings of Fishing Co-operatives

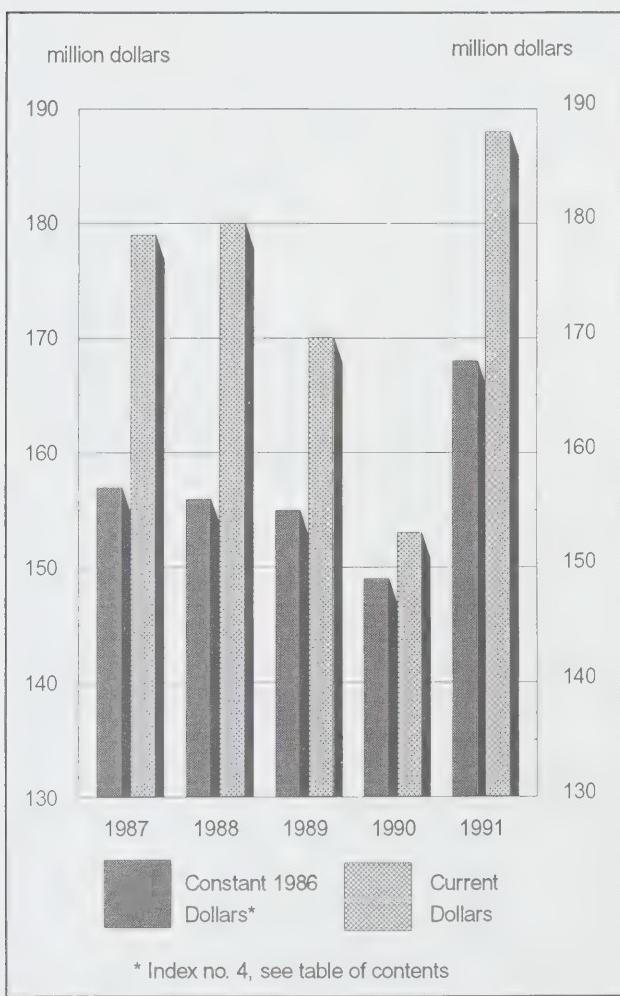


Figure 14: Number and Membership of Fishing Co-operatives

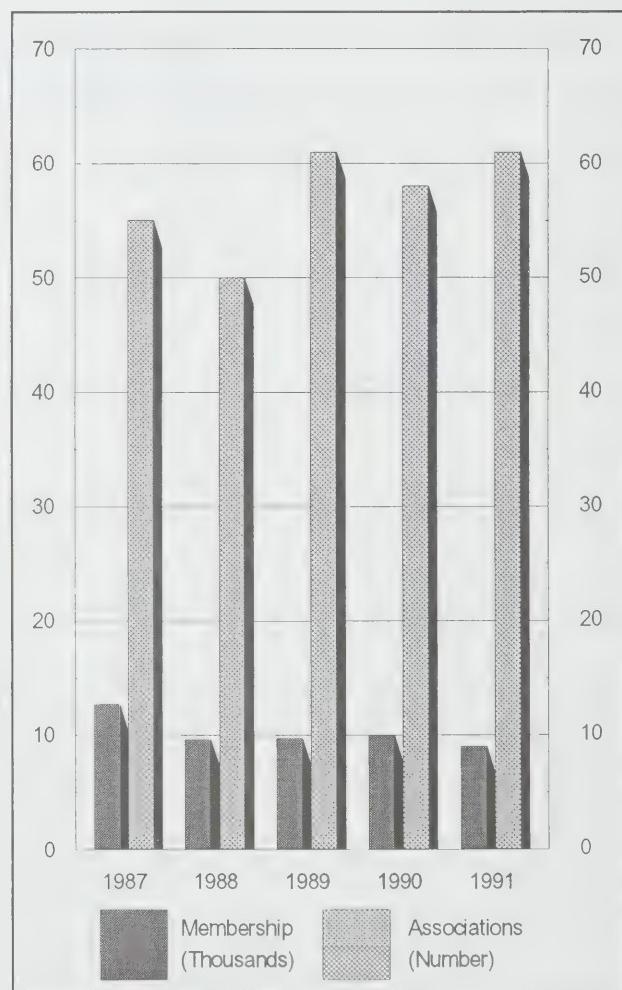


Table 10: Volume of Business of Fishing Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada	Previous Year ^a
Product and Supply Sales						
			- Thousand Dollars -			
Fish	68 667.0	2 074.6	1 931.1	115 472.2	188 144.9	152 832.2
Food	-	-	-	5 998.6	5 998.6	5 750.9
Other	5 908.7	-	-	8 639.8	14 548.5	20 265.6
Total Sales	74 575.7	2 074.6	1 931.1	130 110.3	208 691.7	178 848.7
Service Revenue	3 003.9	-	--	1 111.7	4 115.6	2 874.1
Other Income	564.7	18.5	-	1 866.6	2 449.8	2 989.0
Total	78 144.6	2 093.1	1 931.1	133 088.6	215 257.4	184 711.3
Previous Year Total ^a	62 425.8	1 967.4	3 016.6	117 301.4	184 711.3	

^a Revised

Table 11: Balance Sheet of Fishing Co-operatives Reporting in Canada, 1989 to 1991

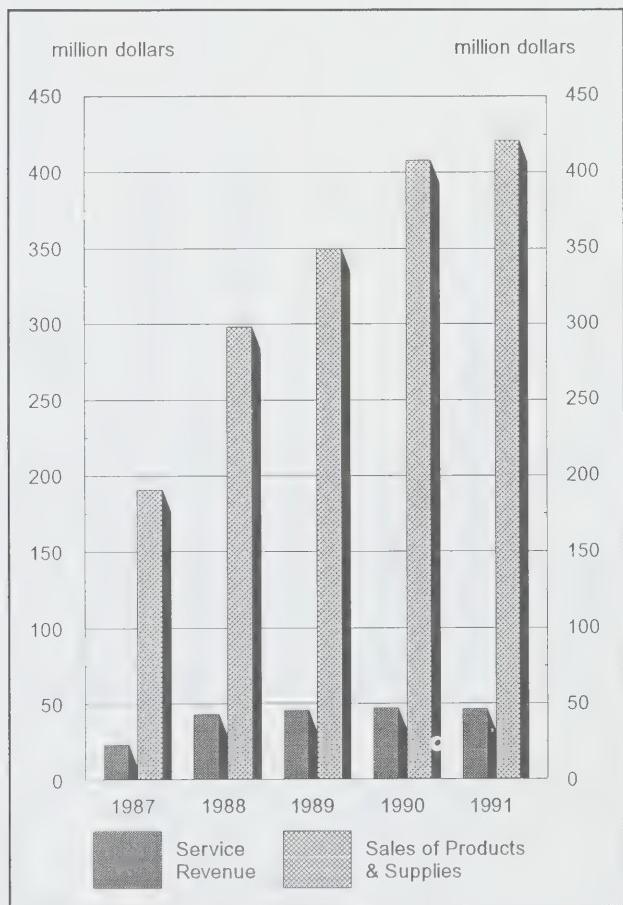
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
Assets						
			- Thousand Dollars -			- Percentages -
Cash and Equivalents	4 519.3	4 221.2	4 049.4		5.0	4.7
Receivables	17 471.4	15 794.2	25 050.0		19.3	17.5
Inventories	30 780.5	31 626.9	18 824.7		33.9	35.0
Other Current	873.2	869.2	3 117.6		1.0	1.0
Total Current	53 644.4	52 511.4	51 041.6		59.1	58.1
Investments	5 979.0	6 223.3	6 891.6		6.6	6.9
Property, Equipment	30 993.2	31 522.9	32 718.9		34.2	34.9
Other Assets	104.3	77.1	317.8		0.1	0.1
Total	90 720.9	90 334.7	90 969.9		100.0	100.0
Liabilities						
Short-Term Debt	36 518.6	25 110.8	30 106.5		40.3	27.8
Accounts Payable	9 574.0	6 960.9	8 677.9		10.6	7.7
Other Current	850.0	14 089.1	7 101.6		0.9	15.6
Total Current	46 942.5	46 160.8	45 886.0		51.7	51.1
Long-Term Debt	13 056.5	12 525.7	12 843.0		14.4	13.9
Deferred Credits	2 574.7	3 223.2	3 207.2		2.8	3.6
Sub-Total	62 573.7	61 909.6	61 936.2		69.0	68.5
Members' Equity						
Loans from Members	13 114.4	12 486.5	7 737.0		14.5	13.8
Share Capital	13 275.1	11 171.3	16 833.5		14.6	12.4
Reserves	5 454.5	6 768.8	5 576.2		6.0	7.5
Undistributed Surplus	-3 696.8	2 001.5	1 112.9		-4.1	2.2
Sub-Total	28 147.1	28 425.1	29 033.7		31.0	31.5
Total	90 720.9	90 334.7	90 969.9		100.0	100.0

Production Co-operatives

Business volume of the production co-operatives moved up \$13 million or 2.9 percent. This is somewhat marginal in view of the double digit percentage increases of recent years which ranged between 13 and 49 percent. Nevertheless, it seems satisfactory considering the numerous losses recorded in a period of recession.

Co-operative lumber and pulpwood marketings finally registered a decline in 1991, after five years of impressive gains ranging from 9 to 41 percent. This was to be expected in a recession that has hit the pulp, paper and lumber industries with force. Most of the forest product co-operatives have their fiscal year ending in the early part of the year. However, since federal co-operative statistics are compiled on a calendar year basis, 1991 includes more statistics for 1990 than 1991. The year 1991 is the first negative one, but statistics for 1992, representing 1991-92, are expected to show an even greater decline for co-operative forest products. For 1990-91, Québec, which handles the bulk of co-operative wood and products marketings, registered a modest sales decline of 9 percent. The Atlantic region, of which New Brunswick is the principal contributor, showed a similar 9 percent decline.

Figure 15: Sales and Service Revenues of Production Co-operatives



Service revenue and other income decreased by 2 percent or approximately one million dollars with no particular type of production co-operative accounting for big losses or gains. Mostly, it was a matter of small gains and losses, with losses exceeding the gains. Livestock marketings, located largely in the West, through feeder co-operatives, was the outstanding contributor to production co-operative business volume in 1991 as revenues rose by 15 percent a very good result considering a huge increase of 36 percent in the previous year. Other sales consisting of grain and miscellaneous farm product marketings and consumer products, building materials and sundry supply sales expanded by approximately 9 percent.

Assets of the production co-operatives increased by 16 percent or \$35 million. Western feeder co-operatives' assets climbed to \$41 million, financed mostly by short term debt, as Alberta farmers in particular, moved toward feeder cattle because of falling grain prices. The number of co-operatives covered in the survey dropped off slightly from 380 to 358. This was mostly due to reporting problems in Saskatchewan. Membership was almost unchanged.

Figure 16: Number and Membership of Production Co-operatives

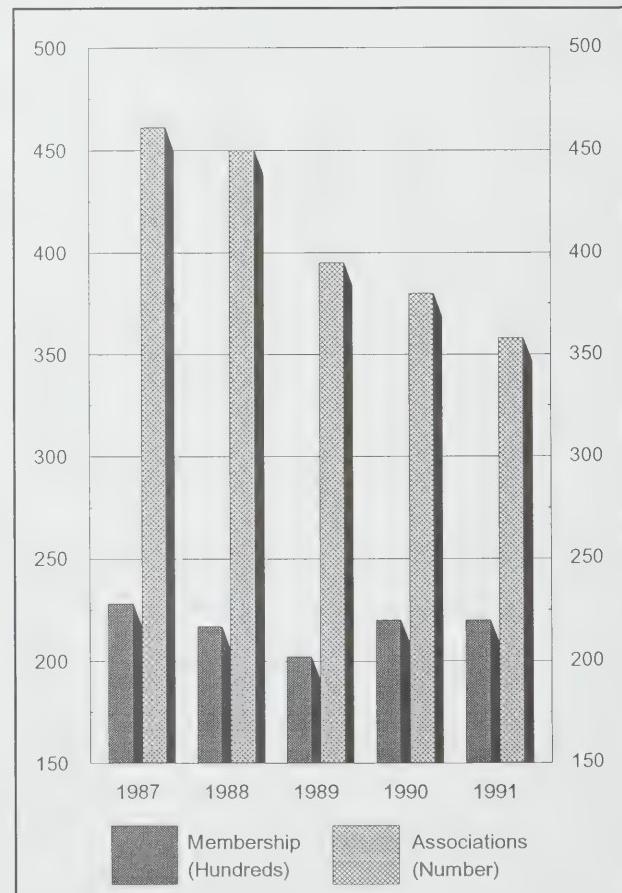


Table 12: Volume of Business of Production Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada	Previous Year ^a
- Thousand Dollars -						
Service Revenue	17 080.0	985.6	21 392.6	6 698.5	46 156.7	46 950.6
Other Income	2 397.7	378.5	65.2	908.6	3 750.0	3 976.0
Sub-Total	19 477.7	1 364.1	21 457.8	7 607.1	49 906.7	50 926.4
Sales of Products & Supplies						
Livestock	215 303.6	—	—	1.0	215 304.6	186 936.0
Lumber & Pulpwood	—	—	162 084.1	13 983.7	176 067.8	192 545.1
Other	25 062.0	387.0	454.0	3 859.0	29 762.0	28 121.3
Sub-Total	240 365.6	387.0	162 538.1	17 843.0	421 134.4	407 602.8
Total	259 843.3	1 751.1	183 995.9	25 450.1	471 041.1	458 529.2
Previous Year Total ^a	233 402.0	1 859.4	198 127.2	25 140.7	458 529.2	

^a Revised

Table 13: Balance Sheet of Production Co-operatives Reporting in Canada, 1989 to 1991

	1989	1990	1991	1989	1990	1991
- Thousand Dollars -						
Assets				-Percentages -		
Cash and Equivalents	22 208.1	20 105.2	20 040.5	10.3	9.3	7.9
Receivables	96 758.6	98 120.7	137 044.9	45.1	45.3	54.4
Inventories	21 298.2	23 969.2	24 938.6	9.9	11.1	9.9
Other Current	6 911.6	6 068.8	4 645.5	3.2	2.8	1.8
Total Current	147 176.4	148 264.0	186 669.5	68.6	68.4	74.0
Investments	19 125.8	21 316.5	18 969.5	8.9	9.8	7.5
Property, Equipment	44 460.1	44 868.4	43 020.2	20.7	20.7	17.1
Other Assets	3 508.0	2 353.0	3 442.2	1.6	1.1	1.4
Total	214 270.4	216 801.9	252 101.3	100.0	100.0	100.0
Liabilities						
Short-Term Debt	92 950.3	87 643.5	128 147.1	43.3	40.4	50.8
Accounts Payable	24 934.6	25 605.8	23 852.4	11.6	11.8	9.5
Other Current	10 380.8	12 309.3	16 612.4	4.8	5.7	6.6
Total Current	128 265.6	125 558.5	168 611.9	59.8	57.9	66.9
Long-Term Debt	21 576.4	18 790.8	16 192.4	10.0	8.7	6.4
Deferred Credits	10 409.4	10 307.8	4 672.5	4.8	4.8	1.9
Sub-Total	160 251.4	154 657.1	189 476.8	74.7	71.3	75.2
Members' Equity						
Loans from Members	3 529.3	2 141.7	1 774.2	1.6	1.0	0.7
Share Capital	19 984.3	19 600.3	20 292.6	9.3	9.0	8.0
Reserves	25 458.1	32 232.9	38 264.1	11.8	14.9	15.2
Undistributed Surplus	5 047.3	8 170.0	2 293.6	2.3	3.8	0.9
Sub-Total	54 019.0	62 144.8	62 624.5	25.2	28.7	24.8
Total	214 270.4	216 801.9	252 101.3	100.0	100.0	100.0

Service Co-operatives

Business volume of the service co-operatives rose an impressive 13 percent or \$138 million, resulting in a new high of \$1,162 million. This is the third consecutive year of double digit increase.

Despite recent cutbacks in government aid, housing co-operatives have been a perennial growth area for many years. Housing together with medical insurance contributed the largest dollar gains, amounting to a total of almost \$80 million. The percentage gains for housing and medical insurance were 11 and 23 percent respectively. The larger types of service co-operatives such as natural gas, day care, seed cleaning, transportation, funeral, recreation, and communications registered solid revenue gains ranging from 8 percent for the natural gas associations to 36 percent for recreation associations. Other service types, which includes a multitude of activities, are often too small or the statistics available too incomplete for them to be reported as separate groups. As a whole, these services ran up a substantial revenue increase of about \$12.5 million, or 15 percent. Rural electric and informatics, (a newly defined type of co-operative involving electronic information recording and

processing) were the only two types of service co-operatives to register revenue declines in the year. The former was down by \$4.5 million, or 10 percent, while the latter had a decrease of \$3.7 million, or 4 percent.

Rural electric co-operatives were originally established some 40 years ago in Alberta to provide electricity to a sector unserved by the private power companies. These co-operatives have been in an ambivalent state in recent years. Faced with aging facilities and the need for major renovations and upgrading, many co-operatives decided that they no longer had to worry about the availability of electrical service and dissolved their associations, leaving it to the electric utilities. Other co-operatives decided they would rather keep control of electric facilities in their own hands and continued operations.

These two opposing trends have kept total revenues in a general range from approximately \$39 to \$45 million in the last decade while the number of associations has been cut in half. However, assets have risen by one third since 1981 to about \$205 million, owing to the replacement of heavily depreciated original property and equipment by the rural electric associations that have decided to carry on.

Figure 17: Volume of Business of Service Co-operatives

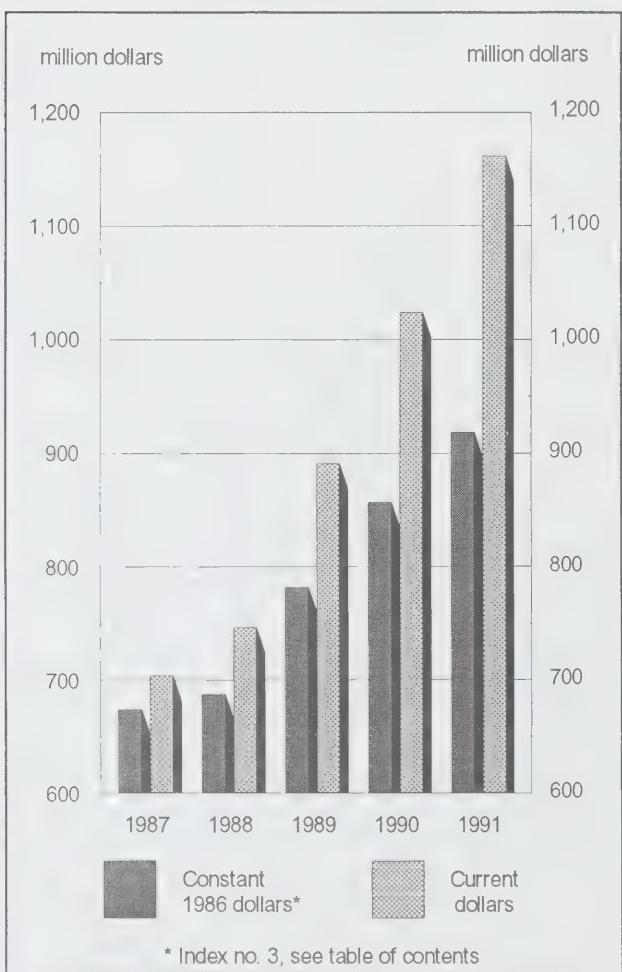


Figure 18: Number and Membership of Service Co-operatives

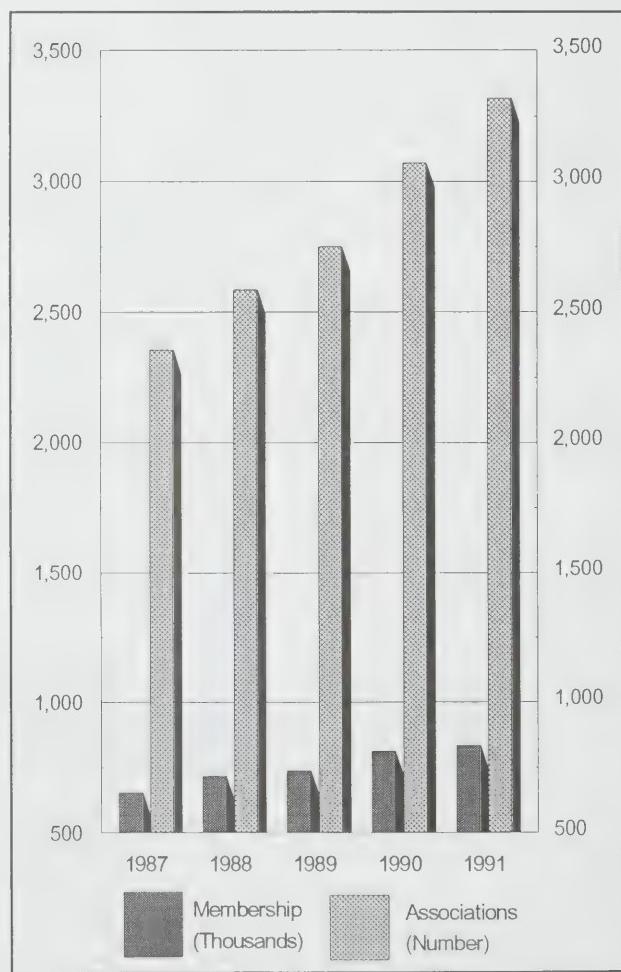


Table 14: Volume of Business of Service Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada	Previous Year
- Thousand Dollars -						
Service Revenue	490 245.5	197 034.7	179 366.9	20 866.7	887 513.7	778 982.8
Other Income	67 742.3	107 052.9	59 949.0	13 047.9	247 792.1	212 833.5
Sub-Total	557 987.8	304 087.6	239 315.8	33 914.6	1 135 305.8	991 816.9
Sales of Products & Supplies	13 958.7	2 429.0	8 296.2	1 899.4	26 583.3	31 976.2
Total	571 946.4	306 516.4	247 612.1	35 814.0	1 161 889.0	1 023 793.1
Previous Year Total	528 523.8	262 561.2	197 743.1	34 964.8	1 023 793.1	

Table 15: Balance Sheet of Service Co-operatives Reporting in Canada, 1989 to 1991

	1989	1990 ^a	1991	1989	1990 ^a	1991
- Thousand Dollars -						
Assets				- Percentages -		
Cash and Equivalents	149 075.3	169 917.3	191 244.7		4.4	4.5
Receivables	107 627.2	107 162.3	140 210.8		3.2	2.9
Inventories	10 938.8	13 589.3	10 361.8		0.3	0.4
Other Current	34 902.6	46 642.1	39 357.8		1.0	1.2
Total Current	302 544.0	337 311.0	381 175.2		9.0	9.0
Investments	165 419.7	200 503.0	221 969.4		4.9	5.4
Property, Equipment	2 840 122.8	3 173 175.6	3 442 558.5		85.1	84.9
Other Assets	29 256.1	25 199.3	25 228.4		0.8	0.7
Total	3 337 342.6	3 736 188.9	4 070 931.5		100.0	100.0
Liabilities						
Short-Term Debt	92 246.3	79 362.5	86 214.5		2.7	2.1
Accounts Payable	84 518.1	92 080.2	114 718.6		2.5	2.5
Other Current	45 818.4	68 255.0	74 919.3		1.3	1.8
Total Current	222 582.8	239 408.6	275 842.4		6.6	6.4
Long-Term Debt	2 527 725.5	2 855 963.8	3 078 403.3		75.7	76.4
Deferred Credits	100 605.5	102 158.0	82 862.9		3.0	2.7
Sub-Total	2 850 913.7	3 197 530.4	3 437 108.6		85.4	85.6
Members' Equity						
Loans from Members	6 082.6	13 020.1	15 860.4		0.1	0.3
Share Capital	115 316.7	104 605.6	111 135.7		3.4	2.8
Reserves	331 027.2	379 257.2	457 145.2		9.9	10.2
Undistributed Surplus	34 002.4	41 775.6	49 681.6		1.0	1.1
Sub-Total	486 428.9	538 658.5	633 822.9		14.5	14.4
Total	3 337 342.6	3 736 188.9	4 070 931.5		100.0	100.0

^a Revised

Table 16: Sales of Co-operative Wholesalers in Canada, 1989 to 1991

	1989	1990	1991	1989	1990	1991
Marketings				- Million Dollars -		
Grains and Seeds	38.2	11.8	4.8	3.7	1.2	0.6
Fruits and Vegetables	3.5	4.0	15.2	0.3	0.4	1.8
Dairy Products	334.5	275.5	—	32.0	28.7	—
Poultry	247.6	257.6	254.6	23.7	26.8	30.4
Livestock: Cattle & Sheep	162.9	137.3	152.6	15.6	14.3	18.2
Livestock: Hogs	252.7	269.0	405.0	24.2	28.0	48.4
Other	4.8	5.3	5.1	0.5	0.5	0.6
Sub-Total	1 044.3	960.5	837.3	100.0	100.0	100.0
Supplies				- Percentages -		
Food Products	887.6	947.4	984.4	28.5	29.7	31.8
Dry Goods and Home Hardware	196.2	195.2	186.0	6.3	6.1	6.0
Other Consumer	21.5	21.7	22.1	0.7	0.7	0.7
Total Consumer	1 105.3	1 164.3	1 192.5	35.4	36.5	38.5
Animal Feed	413.1	323.8	289.3	13.2	10.2	9.3
Fertilizer and Chemicals	357.4	353.8	347.0	11.5	11.1	11.2
Seeds	28.2	31.2	23.7	0.9	1.0	0.8
Farm Supplies	173.6	170.0	163.7	5.6	5.3	5.3
Total Agricultural	972.4	878.7	823.7	31.2	27.6	26.6
Machinery, Vehicles and Parts	42.7	41.0	43.0	1.4	1.3	1.4
Petroleum Products	838.1	952.3	916.4	26.9	29.9	29.6
Building Materials	155.8	146.5	116.7	5.0	4.6	3.8
Other	5.1	3.8	4.8	0.2	0.1	0.2
Sub-Total	3 119.3	3 186.7	3 097.1	100.0	100.0	100.0
Service Revenue	34.1	48.9	50.1			
Total	4 197.7	4 196.1	3 984.5			

The total number of service co-operatives reporting rose 8 percent, or 251, from 3,069 to 3,320. Most of this increase was made by the housing co-operative type, where 113 more associations reported this year than last. Many of the other additional co-operatives reporting were recreational and "other" types. Preschool co-operatives also accounted for a small part of the increase. On a regional basis, Québec and Western Canada were the big contributors with additions of 104 and 105 associations respectively, but on a percentage basis, the Atlantic region was the clear leader at 19 percent, almost double the increases in Québec and the West, while Ontario was little changed following a huge gain in the previous year.

Membership in the service associations rose a modest 3 percent, or 24,000, with health insurance, housing and funeral providing about 80 percent of the gain. Assets expanded over the year by \$335 million or 9 percent. Most types shared in the increase in proportion to their size.

Wholesale Co-operatives

It should be noted that the 1991 wholesaler statistics include for the first time the sales and balance sheet statistics of Western Co-operative Fertilizers Limited, (WCFL) a jointly owned subsidiary of the three wheat pools. The comparative figures for 1989 and 1990 have also been

adjusted to include the figures for this co-operative. Originally, Federated Co-operatives had also been a parent of WCFL. Therefore WFCL's statistics were not included in the wholesaler statistics to avoid duplication of sales. Since Federated co-operatives terminated this relationship in 1983-84, WCFL should have been included in the wholesaler statistics from 1985, but was not. The Co-operatives Secretariat apologizes for this oversight.

Business volume of the wholesalers declined in 1991 after virtually unchanged results in the previous year. The decline was 5 percent, or \$212 million, and involved both marketings and supply sales. This was the first real decline since 1983.

Marketings

Wholesale marketings fell for a second consecutive year after reaching the one billion-dollar level in 1989. The drop was \$123 million, or almost 13 percent, and would have been much greater if not for an outstanding increase in hog and pork marketings that partly offset a precipitous decline of \$276 million in dairy product sales which dropped to nil in 1991. The plunge in dairy marketings, although of much apparent damage in terms of the wholesale statistics was not of any real consequence as far as co-operative milk marketing is concerned. It only involves a shift away from the

co-operative wholesale route in Québec to the joint venture method, in this case through the Lactel Group, which was adopted to ensure a stronger competitive position for co-operative dairy farmers in that province. A similar situation occurs when considering the 51 percent increase in hog marketing and 11 percent increase in beef marketing. The large wholesaler in the province, with the objective of realizing a more advantageous marketing situation in the fiercely competitive meat packing industry, concluded an agreement in principle with outside non co-operative interests. Under the agreement, the meat packing activities of both parties are joined in a limited partnership called Olymel; the results of this company are included in the figures for the wholesaler. With the inclusion of the consolidated figures in 1991, livestock and meat marketings rose in Québec and the bottom line, i.e. net savings, showed a material improvement over the previous year. In Ontario, however, the long term decline in cattle marketings through the public auction system continued in 1991 and co-operative marketings were down about 11 percent.

Grain marketings sank considerably for a second consecutive year as the wholesaler in Ontario, involved in a major restructuring program continued to turn grain marketing back to the local co-operatives. Poultry decreased one percent in a very difficult year for the industry. Although the breeding side of the business showed an improvement over the previous year, poultry meat sales were hit by oversupply, a slowing of demand growth, and of course falling prices. The small fruit and vegetable sector in contrast registered a sales gain of close to 300 percent as the wholesaler in Québec acquired a subsidiary involved in potato products from the private sector. Other marketings, of which northern arts and crafts contributes the bulk, declined 4 percent in the face of recession conditions in Canada. The imposition of the GST on these products for the first time in 1991 also did not help sales.

Supply Sales

Supply sales decreased \$90 million, or 3 percent, the first decline in five years. The main contributors were animal feed and building materials, down for a second consecutive year, and petroleum and products. On a percentage basis, seeds and building materials were the biggest losers, down 24 and 20 points respectively.

Food product sales increased 4 percent, led by Western Canada at almost 5 percent. Arctic food wholesaling, after a strong gain of 5 percent in the previous year, slipped five points. The Arctic system concentrated its efforts on member sales during the year which resulted in a decline in overall sales. Prairie sales were helped by an ongoing store modernization support program, introduced in 1988. Under this program, retail co-ops are subsidized by the wholesaler

for 10 percent of the cost of modernization up to a total of \$25,000. It was the sixth consecutive year of food sales growth at the wholesale level in Western Canada.

Dry goods and home hardware sales slipped 5 percent. The decline included all regions except Ontario, which registered a small gain of less than 2 percent. Other consumer goods sales, which do not fall under the previous two categories, such as pharmaceuticals, household chemical products, glassware, etc., increased 2 percent to more than \$22 million. Total consumer sales rose \$28 million, or 2 percent.

Agri-supply sales declined in all four sales categories and suffered an overall loss of 6 percent, with the greatest losses suffered by feed sales. Feed volume sank in a second year of bountiful crops and plunging prices. All four regions showed declines with total feed sales by the wholesalers sinking to the lowest level since 1978. This represents a 30 percent decrease from the peak reached in 1989. Total fertilizer and chemical dollar volume decreased slightly, about 2 percent, with mixed results across the country. Sales eased in the West as strong growth in spring 1991 sales on good moisture conditions did not quite overcome the negative effects of generally dry soil conditions and an early snowfall in the autumn of 1990. Sales also declined in Ontario and the Atlantic region but rose in Québec. In the latter region, fertilizer price increases offset a substantial decline in physical volume, while chemical sales rose strongly aided by the introduction of new products. Seed sales tumbled in a depressed farm economy as producers tried to keep their costs under control. Farm supply sales, another victim of falling farm income, declined \$6 million or 4 percent. Machinery sales which peaked at the wholesaler level in 1981, surprisingly showed a 5 percent sales increase in spite of the general farm situation. However, farm machinery sales have stayed in the \$39 to \$43 million range during the last five-year period, which is about two-thirds of the sales record reached ten years ago. It is also encouraging to note that sales seem to have stabilized at this level and have not deteriorated further. Petroleum volume decreased slightly in 1991 after a considerable increase in 1990, owing to the Persian Gulf crisis. The year 1991 was characterized by much discounting and price wars especially in Western Canada, where prices have been under pressure in the face of excess refining capacity. Home heating oil volume was hit by mild winter conditions in Central Canada. In addition, the recession had a moderate effect on the demand side. As would be expected considering the prevailing economic circumstances, building materials sales plunged. House building, renovations and extensions are purchase items that can be postponed and are usually delayed until the economy improves. The only positive factor in such a situation is that purchases for repair purposes tend to rise, but the rise in repair sales is usually only a fraction of the decline in new sales.

Financial Situation

Wholesaler assets increased by \$155 million, or 12 percent during the year. Property, equipment and current assets accounted for most of the increase, including a big increase (34 percent) in cash and equivalents. This is the third consecutive year that a substantial increase has been recorded for this item, with the current year setting another record in total dollar value and as a proportion of total assets at 16 percent. The Atlantic region wholesaler registered a strong gain in liquid assets, up about 300 percent for the year. However, the bulk of the increase occurred in Western Canada where cash and equivalents have increased to 32 percent of total assets while members' equity stands at an impressive 67 percent of total assets.

Most of the overall asset increase was provided by Co-op Fédérée. This large Québec wholesaler, took advantage of several opportunities that arose as a result of the downturn in the economy and entered into several business ventures intended to enhance the overall economic strength and viability of the organization. Co-op Fédérée acquired operating assets in the potato products business. While in the meat sector, they entered into the previously mentioned limited partnership agreement with Olymel, a private corporation.

This new subsidiary is now the largest red meat slaughtering and cutting operation in the province. An additional eleven gasoline service stations were acquired from the private sector to bring the wholesaler's number of outlets up to 195 under the Sonic brand. A 50 percent interest in a grain storage and distribution facility in the Québec City area was acquired and construction began on a \$25 million building to be jointly owned with a private real estate group. This will house the wholesaler's head office. In addition, a 10 percent equity position, with the possibility of a future increase, was taken in a poultry processing facility in Southern Ontario and at year end, another poultry operation was added with the purchase of a private corporation.

On the credit side of the equation, reserves, loans from members and short term debt provided \$153 million of the total asset gain, while undistributed surplus fell by \$77 million. Minority interest, which is a relatively new phenomenon for co-operative wholesalers, accounted for \$29 million or 19 percent of the asset gain. All of this total came from Québec as a result of various acquisitions from the private sector.

Table 17: Balance Sheet of Co-operative Wholesalers in Canada, 1989 to 1991

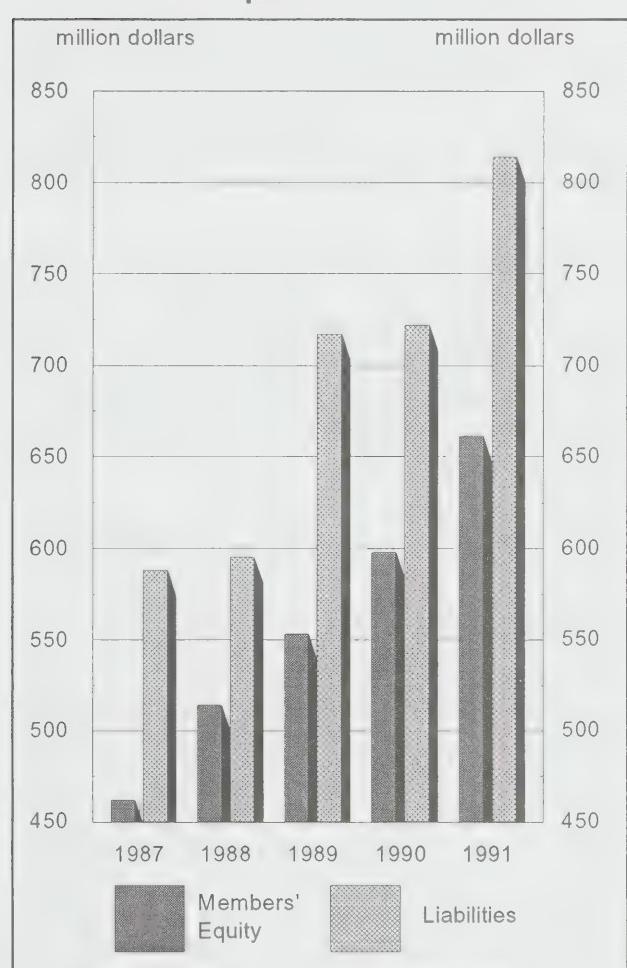
	1989 ^a	1990 ^a	1991	1989 ^a	1990 ^a	1991	
Assets		- Million Dollars -				- Percentages -	
Cash and Equivalents	149.6	173.3	231.7	11.8	13.1	15.7	
Receivables	328.4	353.0	349.8	25.9	26.7	23.7	
Inventories	335.7	314.4	314.0	26.4	23.8	21.3	
Other Current	20.1	27.4	34.6	1.6	2.1	2.3	
Total Current	833.8	868.2	930.0	65.6	65.8	63.0	
Investments	131.1	157.0	149.0	10.3	11.9	10.1	
Property, Equipment	280.4	276.0	357.0	22.1	20.9	24.2	
Other Assets	24.9	18.5	39.0	2.0	1.4	2.6	
Total	1 270.2	1 319.7	1 475.1	100.0	100.0	100.0	
Liabilities							
Short-Term Debt	140.7	141.2	174.7	11.1	10.7	11.8	
Accounts Payable	270.5	294.8	304.3	21.3	22.3	20.6	
Other Current	7.9	7.2	1.4	0.6	0.5	0.1	
Total Current	419.1	443.3	480.4	33.0	33.6	32.6	
Long-Term Debt	285.2	263.1	281.9	22.5	19.9	19.1	
Deferred Credits	12.5	14.9	21.9	9.8	1.1	1.5	
Minority Interest	.2	.2	29.9	—	—	2.0	
Sub-Total	716.9	721.5	814.1	56.4	54.7	55.2	
Members' Equity							
Loans from Members	23.3	13.3	49.3	1.8	1.0	3.3	
Share Capital	350.5	387.9	409.1	27.6	29.4	27.7	
Reserves	154.7	170.5	253.6	12.2	12.9	17.2	
Undistributed Surplus	24.8	26.5	-51.0	2.0	2.0	-3.5	
Sub-Total	553.3	598.2	661.0	43.6	45.3	44.8	
Total	1 270.2	1 319.7	1 475.1	100.0	100.0	100.0	

^a Revised

Figure 19: Product Marketings and Supply Sales of Wholesale Co-operatives



Figure 20: Members' Equity and Liabilities of Wholesale Co-operatives



Financial Ratio Analysis

Ratios relating to the financial operation and condition of co-operatives are presented in Appendix D. These ratios became available, starting with the 1982 statistics, owing to an expansion of the Co-operatives Secretariats' computer programming system.

A set of ratios is shown on a country wide basis for the largest group, marketing, as well as the purchasing (consumer and supply) and service groups. The marketing and purchasing groups show similar ratios in most areas, while the service group is markedly different. Some ratios that are relevant to the other two groups are not really applicable to the service sector.

The current ratio is usually higher, and the accounts receivable and inventory to working capital ratios are usually lower for the purchasing group than they are for the marketing group. This is a result of the larger inventories and receivables as well as their volatility, and the corresponding short term debt which the marketing group has to assume.

Except for certain types, such as farm machinery, the purchasing group tends to be more stable. Its sales and purchases do not generally show the volatility of the marketing group. Thus the purchasing group over time is able to decrease short term debt, while the marketing co-ops recognize short term debt as a valuable and necessary part of their business activity.

In the past, the net result of conflicting forces in the service group has tended to result in a relatively weak current ratio of 1:1. Many in this group, such as rural electric, natural gas and housing are fixed asset type operations with correspondingly high long term debt and a weak working capital position. Excess current assets are usually used to pay off long term debt. In recent years, however, many co-operatives have reached a stage where long term debt has been reduced and equity increased with a corresponding rise in the current ratio.

The current ratio of the service group has also benefitted from the rapid rise in the housing sector, to a dominant position within the group. This rise has been aided by various subsidies and government guaranteed long term financing. Housing co-operatives must meet stringent planning requirements to obtain their long term loans and are thus able to maintain a far healthier current ratio situation than most other newly formed capital intensive organiza-

tions. These are usually short of current assets because of the constant pressure to reduce long term debt whenever possible.

Considering the solvency ratios; the service sector usually has large amounts of fixed assets with correspondingly large amounts of mainly long term debt. As a result debt equity, creditors equity to total assets, long term debt to capitalization and non current assets to owners' equity ratios are usually high, while complimentary ratios such as owners' equity to assets are low as compared to the other two groups. The marketing group is usually highest in sales and service revenue to owners' equity because of its huge sales volumes. On the other hand, the service group is dominated by its huge long term debt, so that both revenues and owners' equity are relatively small.

Net savings to sales and service revenue, "the bottom line," is the ratio most sensitive to an organization's results and therefore can fluctuate widely. Since net savings are normally a small percentage of total revenues and expenses, small changes in either of these large items can cause a proportionately much greater change in net savings.

Purchasing co-operatives and to some extent service co-operatives showed an improvement in their solvency ratios in 1991 on rising equity and declining liabilities. As mentioned elsewhere in this publication (see pages 6 & 7), the disappearance of two large co-operatives, one consumer, the other supply, with extremely weak balance sheets was the biggest factors affecting the purchasing ratios. The debt-solvency situation improved for the services group as the financial structure of the huge housing sector stabilized despite continuing growth. Several of the smaller types registered strong numbers. Solvency ratios declined in the marketing group owing to a big asset expansion in Québec, which was financed almost completely by short and long term debt, and an inventory expansion by the grain marketing co-operatives in the West.

The profitability ratio for the purchasing group eased slightly as margins were reduced due to competitive pressures on prices. Simultaneously, the marketing group's net savings rate matched the improved figure for the previous year on a significant drop in the expenses to revenues ratio. For the services group, the profitability ratio rose strongly by almost a full percentage point, as expenses fell and the important other income item rose in relation to sales and service revenue.

Co-operative Market Share

The Co-operatives Secretariat has attempted to estimate the share of various farm products that are marketed through co-operatives. In the case of Western grains and oilseeds, a calculation was possible using available statistics on tonnages. For the other commodities where physical volumes are not as readily available, various data were used, such as producer prices, wholesale prices, handling and processing charges, price spreads. etc. to calculate approximate cost of goods factors. These factors are then applied to co-operative marketings to get an approximation of the values received by the farmers. These values can be applied to farm cash receipts for each product to get rough estimates of the portions handled by co-operatives.

Co-operatives Classified by Basic Function

In Appendix E all co-operatives are considered as being one of two types i.e. marketing or consumer. If the good or service is produced by the members and sold through the co-operative it is considered marketing. If the good or service is supplied by the co-operative and sold to the members it is considered a consumer co-operative. The two broad groups are broken into subgroups, or types, according to overall function.

Co-operative Market Share Estimates

	1977	1982	1987	1990 ^a	1991
- Percent -					
Grains and Oilseeds, West	81	76	72	75	74
Grains and Oilseeds, Ontario	19	21	15	14	12
Fruit		17	19	15	15
Composite for Fruit and Vegetables	10				
Vegetables		9	10	11	12
Dairy Products	51	51	58	46	59
Poultry	32	35	35	36	39
Eggs	9	3	4	5	5
Livestock: Cattle	18	17	18	20	23
Livestock: Hogs	11	13	14	12	18
Fish	10	12	10	8	9
Honey and Maple	23	25	23	29	23

^a Revised

Credit Unions

The Co-operatives Secretariat was created in 1987 as a successor to the Co-operatives Section in accordance with the recommendations of the National Task Force on Co-operative Development. The Secretariat was given an expanded mandate involving the promotion of knowledge about all sectors of the co-operative movement, including that of financial co-operatives. Financial ratio analysis for credit unions on a provincial and national basis are now included to assist in providing benchmarks for considering the performance, strength, weaknesses and areas for improvement to the credit union system in Canada. It should also provide individual credit unions the opportunity of comparing their situation and performance against overall national and provincial figures.

Accordingly, using quarterly data as compiled by Statistics Canada, credit union financial results and balance sheet structure are examined in Appendices F and G, both on a provincial basis, using financial ratio analysis, and on a national basis compared with parallel institutions in the private sector.

Credit Union Commentary

Appendix G presents a detailed aggregate credit union income statement and balance sheet figures for the years 1989 through 1991 and subtotals for 1988, along with subtotals for 1988 through 1991 for the composite of banks and trust companies; private sector financial institutions which approximate the business carried on by credit unions.

Credit union revenues edged up 3 percent in 1991 after large gains of 25 percent and 13 percent in the previous two years. This was to be expected in a recession year when real gross domestic product declined, unemployment rose and interest rates declined substantially. After approximately two years of following a tight monetary policy with consequent rising interest rates, the Bank of Canada started to relax its policy in late 1990 and the prime lending rate declined about 6.5 percentage points by the end of 1991. Credit union revenue results were impressive when compared to banks and trust companies, which experienced a 2 percent decline in revenues during 1991 after showing almost identical gains to those of credit unions in 1989 and 1990.

As in the previous year, the credit unions were outperformed by the banks and trusts in controlling expenses. In a year when rates were falling, interest costs were almost unchanged for the credit unions, while non interest expenses soared by almost a fifth causing a total expense increase of 6 percent. Net savings accordingly plunged by 34 percent from \$617 million to \$410 million during the year.

In contrast, the banks and trust companies managed to cut expenses by 3 percent more than revenues declined and saw their net savings rise an impressive 11 percent in a year

of recession. As noted in previous commentary, private sector results tend to be much more volatile than those of the credit unions.

Considering balance sheet statistics, despite slowing revenue gains, total assets grew by 10 percent or two percentage points more than in the previous year. In contrast, the private sector institutions cut their asset gains to 3 percent and marked a third straight year of declining growth. Most credit unions' asset expansion, about 85% of almost \$7500 million, went into loans outstanding, of which \$5700 million was financed by demand and term deposits.

On a provincial basis (Appendix F), five provinces showed an increase in revenues while another five showed a decline. Of those provinces showing an increase, Ontario, the second largest, ran up a huge 28 percent gain (\$405 million) which more than offset the combined losses of the other provinces. The total revenue increase for Canada was \$277 million when Ontario's totals are added to those of the other four provinces that showed an increase. Alberta and Saskatchewan suffered the biggest percentage revenue declines, nine points, followed closely by Manitoba at eight points. Newfoundland ran up a strong revenue gain of 11 percent following an outstanding 24 percent gain in the previous year.

On the expense side, Ontario was again the main influence in a \$485 million rise in total expenses for the country as a whole. Ontario saw its expenses grow by 40 percent or \$495 million, even faster than its revenues. Of the five provinces with lower revenues, all but Québec and Nova Scotia managed to cut their expenses. However, in Alberta and Saskatchewan the cuts in expenses did not match those in revenues and net savings fell 66 and 67 percent respectively. In Manitoba expenses fell more than revenues and net savings rose one percent. In Québec expenses rose one percent which combined with a one percent revenue decline to result in a 40 percent drop in net savings. A one percent decline in revenues in Nova Scotia and a 2 percent increase in expenses resulted in a 58 percent plunge in net savings in that province. In Ontario, the increase in expenses was greater than the increase in revenues so the "bottom line", at \$113 million, was down 44 percent from the previous year.

Looking at balance sheet statistics on a provincial basis, British Columbia and Newfoundland registered large asset expansions of 17 and 16 percent respectively. Québec, where assets increased by 12 percent or \$4.3 billion, accounted for more than half the country wide gain of \$7.5 billion. All of the provinces showed asset gains, the smallest being 3 percent in Saskatchewan and Manitoba. As expected, most of the increase in assets was financed through liabilities, however most of the provinces showed some increase in members' equity to accompany the increase in assets, with the exception of Nova Scotia and Newfoundland. For 1991, Québec is the province in the strongest capital position, with members' equity as a percentage of total assets in the 6 percent range. Manitoba, in the one percent range, appears to be in the least secure position.

**Appendix A: Number by Types of Marketing, Consumer & Supply Co-operatives
Reporting in Canada, 1991**

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
Marketing	- Number -				
Dairy	8	4	8	4	24
Fruits and Vegetables	16	12	19	11	58
Grains and Seeds	12	8	—	—	20
Livestock	13	4	4	4	25
Poultry and Eggs	2	—	2	3	7
Honey and Maple	2	—	4	2	8
Other	3	3	4	4	14
Sub-Total	56	31	41	28	156
Consumer					
Direct Charge	10	2	31	27	70
Grocery Store	96	13	87	63	259
Specialty Food Store	—	—	14	1	15
Student Supplies	1	1	89	2	93
Other	137	7	25	11	180
Sub-Total	244	23	246	104	617
Supply					
Agricultural Supplies	21	20	39	11	91
Feed Mill	3	9	29	4	45
Petroleum	85	2	—	—	87
Other	2	2	—	—	4
Sub-Total	111	33	68	15	227
Total	411	87	355	147	1 000

Appendix B: Number by Types of Production Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Number -					
Artificial Insemination	4	1	1	2	8
Grazing	123	—	—	13	136
Handicraft	8	2	—	14	24
Feeders	86	—	—	—	86
Farm	4	—	—	1	5
Machinery	1	—	—	—	1
Clothing	1	1	5	1	8
Construction	1	—	—	4	5
Other Manufacturing	3	3	—	2	8
Tree Farming	1	—	—	9	10
Reforestation	2	—	—	—	2
Forest Works	1	—	44	9	54
Wood Processing	1	—	—	3	4
Other	6	—	—	1	7
Total	242	7	50	59	358

Appendix C: Number by Types of Service Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Number -					
Rural Electric	164	—	1	—	165
Natural Gas	68	—	—	—	68
Waterworks	22	1	1	5	29
Volunteer Fire Department	22	—	—	—	22
Day Care	26	10	—	1	37
Preschool	116	280	11	7	414
Seed Cleaning	87	—	—	—	87
Health Services	9	—	5	5	19
Transportation	26	9	30	2	67
Funeral	—	3	32	6	41
Recreational	295	8	16	20	339
Housing	254	318	928	141	1 641
Communications	9	—	33	4	46
Farmers' Market	33	—	—	4	37
Economic Development	69	—	11	4	84
Business Services	2	1	22	1	26
Family Budget	—	—	19	—	19
Fine Arts & Cultural	4	—	12	8	24
Other Service	86	30	19	20	155
Total	1 292	660	1 140	228	3 320

Appendix D: Co-operative Financial Ratios, 1989, 1990, 1991

	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989 ^j	1990 ^j	1991 ^j
Liquidity ratios									
Current ratio ^a	1.5	1.5	1.6	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4
Accounts receivable to working capital ^b	1.0	1.0	0.9	1.8	1.9	2.0	1.3	1.1	1.3
Inventories to working capital	1.8	1.8	1.5	2.2	2.2	2.4	N/A	N/A	N/A
Accounts payable to Inventories	0.6	0.6	0.7	0.5	0.5	0.5	N/A	N/A	N/A
Days sales and service revenue in accounts receivable ^c	21.4	20.5	20.1	30.7	30.6	32.7	53.9	48.2	56.0
Solvency ratios									
Debt / equity ratio ^d	1.1	1.0	0.9	1.4	1.3	1.6	5.9	5.8	5.4
Liabilities to total assets (%)	51.8	50.4	47.1	58.1	57.1	62.1	85.9	85.2	84.4
Members' equity to total assets (%)	48.2	49.6	52.9	41.9	42.9	37.9	14.1	14.8	15.6
Long-term debt to capitalization (%) ^e	26.2	25.2	24.0	20.5	19.8	26.5	83.8	83.8	82.9
Non-current assets to owners' equity	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	6.2	6.2	5.8
Sales and service revenue to owners' equity	5.9	5.7	5.3	7.1	6.9	7.4	1.5	1.5	1.4
Profitability ratio									
Net savings to sales and service revenue (%)	2.7	2.6	2.4	0.5	1.1	1.1	3.8	3.6	4.5
Efficiency ratio									
Inventory turnover ^f	7.9	7.9	8.9	7.9	8.3	7.3	N/A	N/A	N/A
Gross margin to sales (%)	16.4	16.9	16.5	16.7	16.0	15.9	N/A	N/A	N/A
Gross income to sales and service revenue (%) ^g	19.3	19.6	19.5	20.0	20.4	20.0	N/A	N/A	N/A
Total expenses to sales and service revenue (%)	17.7	18.0	18.1	19.8	19.8	19.1	118.1	119.3	117.8
General ratios									
Other income to sales and service revenue (%)	1.1	1.0	1.0	0.4	0.6	0.3	25.0	23.2	24.3

^a Current assets to current liabilities

^b Working capital: current assets minus current liabilities

^c Accounts receivable to sales and service revenue divided by 365

^d Liabilities to the public to members' equity

^e Long-term debt to long-term debt plus members' equity

^f Cost of goods sold to inventories

^g Gross income includes gross margin, service revenue, patronage dividends and rebates

^h Consumer and supply

ⁱ Revised

Appendix E: Co-operatives, Summary by Basic Function, 1991

	Canada	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.B.	N.S.	P.E.I.	Nfld.	Inter-Prov.	N.W.T.	Yukon
Associations Reporting														
Marketing														
Agriculture	243	18	68	35	20	30	41	10	14	2	2	3	-	-
Fish	61	2	2	6	14	2	6	12	9	5	3	-	-	-
Forestry	72	4	-	1	1	-	44	14	8	-	-	-	-	-
Crafts	45	2	2	5	6	5	7	8	3	3	-	1	1	1
Sub-Total	421	26	72	44	40	38	96	43	39	10	8	3	1	1
Consumer														
Food	344	17	23	17	13	15	132	30	37	8	16	-	34	2
Agriculture	426	8	96	151	36	32	69	14	12	5	3	-	-	-
Housing	1 641	147	51	17	38	318	928	21	93	6	21	-	-	1
Service	1 547	29	296	475	106	336	212	36	27	13	5	11	1	-
Other	360	8	38	146	31	10	114	5	5	2	1	-	-	-
Sub-Total	4 318	209	504	806	224	711	1 455	106	174	34	46	11	35	3
Total	4 739	235	576	850	264	749	1 551	149	213	44	54	14	36	4
Membership Reported														
Marketing														
Agriculture	307.0	6.5	68.0	94.5	31.6	11.3	15.7	2.5	2.9	0.7	-	73.3	-	-
Fish	8.7	1.5	0.2	0.2	1.2	0.1	0.3	1.8	1.2	0.5	1.7	-	-	-
Forestry	5.5	0.3	-	-	-	-	-	4.2	0.2	0.8	-	-	-	-
Crafts	3.8	0.2	0.1	-	0.2	0.3	1.3	1.0	0.1	0.3	0.1	-	-	0.2
Sub-Total	325.0	8.5	68.3	94.7	33.0	11.7	21.5	5.5	5.0	1.5	1.8	73.3	-	0.2
Consumer														
Food	708.4	42.5	374.3	7.7	16.6	8.5	89.8	51.0	36.5	12.6	59.8	-	8.8	0.2
Agriculture	260.0	31.0	58.3	8.5	16.1	84.8	53.8	1.2	5.1	0.7	0.5	-	-	-
Housing	91.7	13.0	6.0	0.8	3.0	40.5	24.1	1.2	2.4	0.1	0.5	-	-	-
Service	685.9	272.3	118.2	69.2	33.2	31.4	149.0	4.8	1.5	5.2	0.6	0.4	0.1	-
Other	1 278.3	227.1	234.9	332.7	169.6	11.6	289.0	5.9	3.5	3.8	0.2	-	-	-
Sub-Total	3 024.1	585.9	791.7	418.9	238.5	176.8	605.7	64.1	49.0	22.4	61.6	0.4	8.9	0.2
Total	3 349.1	594.4	860.0	513.6	271.5	188.5	627.2	69.6	54.0	23.9	63.4	73.7	8.9	0.4

(Continued)

Appendix E: Co-operatives, Summary by Basic Function, 1991 (Concluded)

	Canada	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.B.	N.S.	P.E.I.	Nfld.	Inter-Prov.	N.W.T.	Yukon
- Million Dollars -														
Volume of Business														
Marketing														
Agriculture	9 785.6	757.2	1 963.4	2 585.5	801.8	337.4	1 728.6	56.4	352.5	7.5	1 142.8	-	-	-
Fish	215.3	70.2	0.6	0.1	7.2	2.1	2.0	59.0	36.2	15.4	-	-	-	-
Forestry	197.9	16.0	-	-	0.1	-	162.6	15.0	4.1	-	-	-	-	-
Crafts	17.0	8.6	-	-	0.4	1.0	0.5	0.4	1.0	3.0	0.4	-	-	1.7
Sub-Total	10 215.8	852.0	1 964.0	2 585.6	809.5	340.5	1 893.7	130.8	393.8	78.0	23.3	1 142.8	-	1.7
Consumer														
Food	1 770.2	115.6	636.2	13.7	50.6	16.4	369.1	242.4	128.1	28.6	116.4	-	51.8	1.3
Agriculture	1 570.3	105.6	67.7	13.6	63.8	629.2	659.5	6.5	18.2	3.8	2.6	-	-	-
Housing	506.5	77.2	20.5	5.9	19.6	234.8	120.4	6.4	15.6	1.1	4.8	-	-	0.2
Service	637.8	184.3	101.3	35.7	14.0	46.1	134.3	2.5	15.4	4.8	0.5	98.9	-	-
Other	1 992.9	100.9	596.1	808.5	213.6	144.4	80.5	18.0	12.5	18.4	-	-	-	-
Sub-Total	6 477.7	583.4	1 421.8	877.4	361.6	1 070.9	1 363.8	275.8	189.8	56.7	124.3	98.9	51.8	1.5
Total	16 693.4	1 435.4	3 385.8	3 463.0	1 171.1	1 411.4	3 257.5	406.6	583.6	134.7	147.6	1 241.7	51.8	3.2
Assets														
Marketing														
Agriculture	3 548.5	248.7	779.7	963.3	245.7	117.0	623.9	21.1	99.0	17.1	1.2	431.8	-	-
Fish	91.0	35.5	0.2	-	1.4	0.4	3.0	29.3	8.8	5.8	6.6	-	-	-
Forestry	94.9	3.8	-	-	-	-	88.6	1.6	0.9	-	-	-	-	-
Crafts	8.0	1.7	-	-	0.2	0.4	1.1	0.1	0.3	1.4	0.2	-	-	2.6
Sub-Total	3 742.4	289.7	779.9	963.3	247.3	117.8	716.6	52.1	109.0	24.3	8.0	431.8	-	2.6
Consumer														
Food	503.9	37.9	167.7	6.1	18.6	4.7	101.1	61.5	32.4	6.5	29.8	-	37.3	0.3
Agriculture	608.5	35.8	55.9	11.5	34.1	200.0	259.3	3.3	6.4	1.4	0.8	-	-	-
Housing	3 294.2	580.2	143.2	38.9	107.0	1 487.0	751.6	39.5	112.5	7.3	25.4	-	-	1.6
Service	716.7	41.2	360.6	37.5	11.6	23.1	122.7	1.6	4.3	5.0	0.2	108.9	-	-
Other	794.1	41.0	229.8	366.4	88.5	28.8	23.2	7.0	4.0	5.4	-	-	-	-
Sub-Total	5 917.4	736.1	957.2	460.4	259.8	1 743.6	1 257.9	112.9	159.6	25.6	56.2	108.9	37.3	1.9
Total	9 659.8	1 025.8	1 737.1	1 423.7	507.1	1 861.4	1 974.5	165.0	268.6	49.9	64.2	540.7	37.3	4.5

Appendix F: Credit Unions in Canada^a (Locals) 1991

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.B.	N.S.	P.E.I.	Nfld.	Canada
Income Statement 1991^b											
- Million Dollars -											
Revenues											
Interest: on loans	995	238	347	270	1 370	3 837	138	50.5	18.5	23.4	7 287
on other	169	130	207	82	387	471	8	10.3	1.3	0.0	1 466
Sub-total	1 164	368	554	352	1 757	4 308	146	60.8	19.8	23.4	8 753
Other revenue	123	30	48	15	83	226	4	4.5	1.4	1.5	536
Total	1 287	398	602	367	1 840	4 534	150	65.3	21.2	24.9	9 289
Increase from previous year	-4%	-9%	-8%	-8%	-28%	-1%	5%	-1%	3%	11%	3%
Expenses											
Interest	822	269	395	251	1 168	2 865	91	34.1	12.7	14.8	5 923
Other including income taxes	372	117	201	98	559	1 517	48	30.1	5.8	9.4	2 957
Total	1 194	386	596	349	1 727	4 382	139	64.2	18.5	24.2	8 880
Increase from previous year	2%	-4%	-7%	-9%	-40%	1%	5%	2%	2%	11%	6%
Net savings	93	12	6	18	113	152	11	1.1	2.7	0.7	410
Increase from previous year	28%	-66%	-67%	1%	-44%	-40%	6%	-58%	8%	17%	-34%
Balance Sheet - Year end 1991											
Assets											
Cash; demand & term deposits	1 778	523	1 896	728	1 701	6 156	189	144	22	29	13 166
Other Investments	457	713	447	190	1 088	383	21	24	4	1	3 328
Sub-total	2 235	1 236	2 343	918	2 789	6 539	210	168	26	30	16 494
Loans outstanding											
Mortgage	8 051	1 353	1 966	1 613	5 547	21 050	370	91	27	66	40 134
Non mortgage	1 455	752	1 086	836	3 116	13 088	656	278	92	97	21 456
Sub-total	9 506	2 105	3 052	2 449	8 663	34 138	1 026	369	119	163	61 590
Fixed & other	421	74	119	49	253	789	45	14	7	7	1 778
Total Assets	12 161	3 414	5 514	3 414	11 705	41 467	1 281	551	152	200	79 859
Increase from previous year	17%	5%	3%	3%	7%	12%	11%	8%	16%	10%	

(Continued)

Appendix F: Credit Unions in Canada^a (Locals) 1991 (Continued)

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.B.	N.S.	P.E.I.	Nfld.	Canada
Liabilities and Equity											
Demand & term deposits ^c	10 466	3 191	5 093	3 203	10 844	34 959	1 167	513	115	190	69 741
Loans payable	571	7	10	80	26	2 854	51	3	27	1	3 630
Other liabilities	563	112	197	102	367	1 362	—	19	4	1	2 727
Sub-total	11 600	3 310	5 300	3 384	11 237	39 176	1 218	534	146	191	76 096
Members equity											
Share capital ^d	248	385	20	5	63	388	—	—	—	9	1 118
Surplus & reserves	313	-281	194	24	405	1 904	62	17	6	—	2 644
Sub-total	561	104	214	29	468	2 291	63	16	7	9	3 762
Total	12 161	3 414	5 514	3 414	11 705	41 467	1 281	551	152	200	79 859
^e Capital employed ^{e,f}	11 598	3 302	5 317	3 312	11 338	40 105	1 281	532	148	199	77 132

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.B.	N.S.	P.E.I.	Nfld.	Canada
Year 1991 - Financial Ratio Analyses											
Loan yield:interest on loans outstanding (Banks prime rate in period 12.75% - 8.00%)	10.5	11.3	11.4	11.0	15.8	11.2	13.5	13.7	15.5	14.4	11.8
Interest rate paid on deposits and loans payable (non equity capital employed)	7.4	8.4	7.7	7.6	10.7	7.6	7.5	6.6	8.9	7.7	8.1
Interest rate differential	3.0	2.9	3.6	3.4	5.1	3.7	6.0	7.1	6.6	6.6	3.8
Yield on deposits and other investments	7.6	10.5	8.8	8.9	13.9	7.2	3.8	6.1	5.0	0.0	8.9
Interest rate spread:interest earned less interest expense to total revenue	26.6	24.9	26.4	27.5	32.0	31.8	36.7	40.9	33.5	34.5	30.5
Other revenue to total revenue	9.6	7.5	8.0	4.1	4.5	5.0	2.7	6.9	6.6	6.0	5.8
Gross margin (sum of the above two rows)	36.1	32.4	34.4	31.6	36.5	36.8	39.3	47.8	40.1	40.6	36.2
Gross margin to capital employed	4.0	3.9	3.9	3.5	5.9	4.2	4.6	6.0	6.1	4.5	4.7

(Continued)

Appendix F: Credit Unions in Canada^a (Locals) 1991 (Concluded)

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.B.	N.S.	P.E.I.	Nfld.	Canada	Average ^f
- Percentages -												
Non interest expense to total revenue	28.9	29.4	33.4	26.7	30.4	33.5	32.0	46.1	27.4	37.8	31.8	32.7
Non interest expense to capital employed	3.2	3.5	3.8	3.0	4.9	3.8	3.7	5.7	3.9	4.7	3.8	4.0
Net savings to total revenue	7.2	3.0	1.0	4.9	6.1	3.4	7.3	1.7	12.7	2.8	4.4	5.1
Return on equity: net savings to members' equity	16.6	11.5	2.8	62.1	24.1	6.6	17.5	6.9	38.6	7.8	10.9	19.7
Return on assets: net savings to total assets	0.8	0.4	0.1	0.5	1.0	0.4	0.9	0.2	1.8	0.4	0.5	0.6
Return on capital employed: net savings plus interest expense to members' equity, demand & term deposits & loans payable	7.9	8.5	7.5	6.1	11.3	7.5	8.0	6.6	10.4	7.8	8.2	8.3
Members equity to total assets	4.6	3.0	3.9	0.8	4.0	5.5	4.9	2.9	4.6	4.5	4.7	3.9
Members deposits & equity to total assets	90.7	96.2	94.7	96.6	89.8	96.0	96.0	80.3	99.5	92.0	93.6	
Non member liabilities/(loans & other liabilities) to total assets	9.3	3.5	3.8	5.3	3.4	10.2	4.0	4.0	20.4	1.0	8.0	6.5
Surplus & reserves to total assets	2.6	-8.2	3.5	0.7	3.5	4.6	4.8	3.1	3.9	0.0	3.3	1.8
Liquid investments(cash & deposits) to total assets	14.6	15.3	34.4	21.3	14.5	14.8	14.8	26.1	14.5	14.5	16.5	18.5
Loans outstanding to total assets	78.2	61.7	55.4	71.7	74.0	82.3	80.1	67.0	78.3	81.5	77.1	73.0
Loan mix: mortgages to total loans	84.7	64.3	64.4	65.9	64.0	61.7	36.1	24.7	22.7	40.5	65.2	52.9

^a Cat 61-008 Quarterly Financial Statistics for Enterprises - Includes Credit Unions

^b Total of the four quarters from Cat 61-008

^c Includes withdrawable shares for Sask., Ont., N.B., N.S. & P.E.I.

^d Adjusted to include only non-withdrawable shares if any, for Sask., Ont., N.B., N.S., & P.E.I.

^e Total of demand and term deposits, loans payable and members' equity

^f Average of the provincial ratios as opposed to the Canada ratios which are calculated on total county dollar figures

Appendix G: Credit Unions and other Financial Institutions in Canada^a

Income Statements

	1988	1989	1990	1991
Credit Unions (Locals)		- Million Dollars -		
Revenues				
Interest on loans	6 338	7 129	7 287	
on other	1 184	1 428	1 466	
Sub-total	7 522	8 557	8 753	
Other revenue	418	455	536	
Total Revenues	6 365	7 940	9 012	9 289
Increase from previous year	25%	13%	3%	
Expenses				
Interest	3 834	5 017	5 906	5 923
Increase from previous year	31%	18%	0%	
Other including income taxes	2 369	2 489	2 957	
Total Expenses	5 959	7 385	8 395	8 880
Increase from previous year	24%	14%	6%	
Net savings	406	555	617	410
Increase from previous year	37%	11%	-34%	
Banks and Trust Companies				
Total revenues	46 766	58 639	66 639	65 171
Increase from previous year	25%	14%	-2%	
Total expenses including income taxes	43 361	57 758	63 585	61 789
Increase from previous year	33%	10%	-3%	
Net income	3 405	880	3 054	3 382
Increase from previous year	-74%	247%	11%	

(Continued)

Appendix G: Credit Unions and other Financial Institutions in Canada^a (Continued)

Balance Sheets

	1988	1989	1990	1991
Credit Unions (Locals)		- Million Dollars -		
Assets				
Cash; demand and term deposits	11 750	12 868	13 166	
Other Investments	1 974	2 908	3 328	
Loans outstanding				
Mortgage	32 776	36 485	40 134	
Non mortgage	18 624	18 662	21 456	
Subtotal: loans	47 766	51 399	55 151	61 590
Increase from previous year	8%	7%	12%	
Fixed & other	1 969	1 442	1 778	
Total Assets	61 107	67 092	72 366	79 859
Increase from previous year	10%	8%	10%	
Liabilities and Equity				
Demand & term deposits ^b	59 282	64 063	69 741	
Loans payable	2 707	2 235	3 630	
Other liabilities	2 339	2 662	2 727	
Sub-total: Liabilities	64 328	68 752	76 096	
Members' equity				
Share Capital ^b	602	710	1 118	
Surplus & reserves	2 161	2 696	2 644	
Sub-total: Members' equity	2 764	3 613	3 762	
Total Liabilities & Equity	61 107	67 092	72 366	79 859
Banks and Trust Companies				
Total assets	512 110	563 961	606 342	624 154
Increase from previous year	10%	8%	3%	
Liabilities	481 613	530 217	568 848	582 705
Shareholders' equity	30 497	33 744	37 493	41 449

^a Cat 61-008 Quarterly Financial Statistics for Enterprises - Includes Credit Unions

^b Adjusted re withdrawable share capital

Source : Secrétariat aux Coopératives

	1987	1988	1989	1990	1991
Nombre d'associations	153	147	153	177	188
Sociétaires déclarés	8 938	8 030	7 495	8 695	8 105
Revenus des services	35 874	45 595	41 556	69 342	77 981
Autres revenus	5 084	2 552	1 209	1 564	3 200
Total partiel	40 958	48 147	42 765	70 906	81 181
Ventes de produits et d'approvisionnement	-	- en milliers de dollars -	-	-	-
Bols bruts et bols de pulpe	97 492	137 483	149 294	154 459	143 599
Autres	15 986	40 884	41 229	73 576	46 208
Total partiel	113 478	178 367	190 523	228 035	189 807
Total	154 436	226 514	233 288	298 941	270 988

Annexe H : Coopératives de travailleurs**Appendix H : Worker Co-operatives**

	1987	1988	1989	1990	1991
Number of Associations	153	147	153	177	188
Membership	8 938	8 030	7 495	8 695	8 105
- Thousand Dollars -					
Service Revenue	35 874	45 595	41 556	69 342	77 981
Other Income	5 084	2 552	1 209	1 564	3 200
Sub-Total	40 958	48 147	42 765	70 906	81 181
Sales of Products and Supplies					
Lumber and Pulpwood	97 492	137 483	149 294	154 459	143 599
Other	15 986	40 884	41 229	73 576	46 208
Sub-Total	113 478	178 367	190 523	228 035	189 807
Total	154 436	226 514	233 288	298 941	270 988

Source: Co-operatives Secretariat

Caisse d'épargne et de crédit (locaux)			
	1988	1989	1990
Revenus	7 287	6 338	7 129
Intérêts : sur les prêts	1 466	1 184	8557
Autres revenus d'intérêts	8753	7522	7940
Total	536	418	6365
Autres revenus	9 289	5 906	3 834
Total partiel	13	31	35
Augmentation sur l'année précédente	0 %	18 %	31 %
Autres intérêts les impôts	2 957	2 489	2 369
Total	8 880	7 385	5 959
Augmentation sur l'année précédente	6 %	24 %	37 %
Surplus net	410	406	555
Augmentation sur l'année précédente	34 %	41 %	37 %
Revenus totaux	65 171	66 639	46 766
Banques et fiduciaries			
Augmentation sur l'année précédente	+2 %	14 %	25 %
Dépenses totales incluant l'impôt	61 789	63 585	43 361
Augmentation sur l'année précédente	-10 %	10 %	33 %
Revenus nets (avant participation minoritaire)	3 382	3 054	3 405
Augmentation sur l'année précédente	11 %	247 %	-74 %
(Suite à la page suivante)			

Annexe F : Caisses d'épargne et de crédit au Canada^a (locales) 1991 (fin)

	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	QC	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Canada	Moyenne ^f
- en pourcentage -												
Dépenses (sauf les intérêts) sur revenu total												32,7
Dépenses (sauf les intérêts) sur capitaux employés	28,9	29,4	33,4	26,7	30,4	33,5	32,0	46,1	27,4	37,8	31,8	3,8
Revenu net par rapport au revenu total	3,2	3,5	3,8	3,0	4,9	3,8	3,7	5,7	3,9	4,7	3,8	4,0
Rendement de l'avoir des sociétaires	7,2	3,0	1,0	4,9	6,1	3,4	7,3	1,7	12,7	2,8	4,4	5,1
Rendement de l'avoir des sociétaires	16,6	11,5	2,8	62,1	24,1	6,6	17,5	6,9	38,6	7,8	10,9	19,7
Rendement de l'actif : revenu net sur l'actif total	0,8	0,4	0,1	0,5	1,0	0,4	0,9	0,2	1,8	0,4	0,5	0,6
Rendement du capital utilisé - revenu net plus dépenses d'intérêt (annuel) par rapport à l'avoir des sociétaires, aux dépôts à vue et à terme et aux emprunts créditeurs	7,9	8,5	7,5	8,1	11,3	7,5	8,0	6,6	10,4	7,8	8,2	8,3
Avoir des sociétaires par rapport à l'actif total	4,6	3,0	3,9	0,8	4,0	5,5	4,9	2,9	4,6	4,5	4,7	3,9
Dépôts et avoir des sociétaires par rapport à l'actif total	90,7	96,5	96,2	94,7	96,6	89,8	96,0	96,0	80,3	99,5	92,0	93,6
Passif autre que celui des sociétaires (prêts et impôts et autre passif) par rapport à l'actif total	9,3	3,5	3,8	5,3	3,4	10,2	4,0	4,0	20,4	1,0	8,0	6,5
Bénéfices non répartis et réserves par rapport à l'actif total	2,6	-8,2	3,5	0,7	3,5	4,6	4,8	3,1	3,9	0,0	3,3	1,8
Placements en liquide (dépôts à vue et à terme et en caisse) par rapport à l'actif total	14,6	15,3	34,4	21,3	14,5	14,8	14,8	26,1	14,5	14,5	16,5	18,5
Prêts en cours par rapport à l'actif total	78,2	61,7	55,4	71,7	74,0	82,3	80,1	67,0	78,3	81,5	77,1	73,0
Constitution des prêts - hypothèques par rapport à l'ensemble des prêts	84,7	64,3	64,4	65,9	64,0	61,7	36,1	24,7	22,7	40,5	65,2	52,9

^a Statistiques financières trimestrielles des entreprises - catalogue 61-008 - comprenant les credit unions.^b Total des quatre trimestres publiés dans Statistiques Canada - catalogue 61-008.^c Incluant les parts sociales remboursables pour la Saskatchewan, l'Ontario, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle Écosse et l'île-du-Prince-Édouard.^d Autres pour inclure seulement les parts sociales non remboursables pour la Saskatchewan, l'Ontario, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle Écosse et l'île-du-Prince-Édouard.^e Dépôts à demande et à terme totaux, emprunts créditeurs, avoir des membres^f Moyenne des ratios provinciaux par rapport aux ratios canadiens qui sont calculés à partir des chiffres de l'ensemble du pays.

Annexe F : Caisses d'épargne et de crédit au Canada^a (locales) 1991 (suite)

	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Canada
- en millions de dollars -											
Passif											
Dépôts à vue et à terme ^c	10 466	3 191	5 093	3 203	10 844	34 959	1 167	513	115	190	69 741
Emprunts créiteurs	571	7	10	80	26	2 854	51	3	27	1	3 630
Autre passif	563	112	197	102	367	1 362	-	19	4	1	2 727
Total partiel	11 600	3 310	5 300	3 384	11 237	39 176	1 218	534	146	191	76 096
Avoir des sociétaires											
Capital social ^d	248	385	20	5	63	388	-	-	-	9	1 118
Bénéfices non répartis et réserves	313	-281	194	24	405	1 904	62	17	6	-	2 644
Total partiel	561	104	214	29	468	2 291	63	16	7	9	3 762
«Capitaux utilisés» ^e	12 161	3 414	5 514	3 414	11 705	41 467	1 281	551	152	200	79 859
	11 598	3 302	5 317	3 312	11 338	40 105	1 281	532	148	199	77 132
 Année 1991 - analyse des ratios financiers											
Rendement des prêts - intérêts sur les prêts (annuel) par rapport aux prêts en cours (taux préférentiel des banques pour la période de 12,75 à 8,00%)	10,5	11,3	11,4	11,0	15,8	11,2	13,5	13,7	15,5	14,4	11,8
Taux d'intérêts payés sur le capital autre que l'avoir (dépôts et prêts payables)	7,4	8,4	7,7	7,6	10,7	7,6	7,5	6,6	8,9	7,7	8,1
Défératifel des taux d'intérêt	3,0	2,9	3,6	3,4	5,1	3,7	6,0	7,1	6,6	6,6	3,8
Rendement des dépôts et autres investissements	7,6	10,5	8,8	8,9	13,9	7,2	3,8	6,1	5,0	0,0	8,9
Ventilation des taux d'intérêt - intérêts gagnés moins dépenses d'intérêt par rapport au revenu total	26,6	24,9	26,4	27,5	32,0	31,8	36,7	40,9	33,5	34,5	30,5
Autres revenus par rapport au revenu total	9,6	7,5	8,0	4,1	4,5	5,0	2,7	6,9	6,6	6,0	5,8
Marge brute (Total des 2 lignes précédentes)	36,1	32,4	34,4	31,6	36,5	36,8	39,3	47,8	40,1	40,6	36,2
Marge brute sur capitaux utilisés	4,0	3,9	3,5	5,9	4,2	4,6	6,0	6,1	4,5	4,4	4,7

Annexe F : Caisse d'épargne et de crédit au Canada^a (locales) 1991

	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Canada
États des revenus - 1991^b											
Revenus											
Intérêts gagnés : sur les prêts	995	238	347	270	1 370	3 837	138	50,5	18,5	23,4	7 287
autres	169	130	207	82	387	471	8	10,3	1,3	0,0	1 466
Total partiel	1 164	368	554	352	1 757	4 308	146	60,8	19,8	23,4	8 753
Autres revenus	123	30	48	15	83	226	4	4,5	1,4	1,5	536
Total	1 287	398	602	367	1 840	4 534	150	65,3	21,2	24,9	9 289
Augmentation sur l'année précédente											
Dépenses											
Intérêts	822	269	395	251	1 168	2 865	91	34,1	12,7	14,8	5 923
Autres dépenses comprenant les taxes	372	117	201	98	559	1 517	48	30,1	5,8	9,4	2 957
Total	1 194	386	596	349	1 727	4 382	139	64,2	18,5	24,2	8 880
Augmentation sur l'année précédente	2 %	-4 %	-7 %	-9 %	40 %	1 %	5 %	2 %	2 %	11 %	6 %
Surplus net	93	12	6	18	113	152	11	1,1	2,7	0,7	410
Augmentation sur l'année précédente	28 %	-66 %	-67 %	-1 %	-44 %	-40 %	6 %	-58 %	8 %	17 %	-34 %
Fin de l'année - bilan 1991											
Actif											
En caisse et dépôts à vue et à terme	1 778	523	1 896	728	1 701	6 156	189	144	22	29	13 166
Autres placements	457	713	447	190	1 088	383	21	24	4	1	3 328
Total partiel	2 235	1 236	2 343	918	2 789	6 539	210	168	26	30	16 494
Prêts en cours :											
Hypothécaire	8 051	1 353	1 966	1 613	5 547	21 050	370	91	27	66	40 134
Non hypothécaire	1 455	752	1 086	836	3 116	13 088	656	278	92	97	21 456
Total partiel	9 506	2 105	3 052	2 449	8 663	34 138	1 026	369	119	163	61 590
Immobilisations et autres actifs	421	74	119	49	253	789	45	14	7	7	1 778
Actif total	12 161	3 414	5 514	3 414	11 705	41 467	1 281	551	152	200	79 859
Augmentation sur l'année précédente	17 %	-5 %	-3 %	-3 %	-7 %	-12 %	-42 %	11 %	8 %	16 %	10 %

(Suite à la page suivante)

Annexe E : Coopératives, résumé par fonction, 1991 (fin)

	Canada	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	QC	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Inter- Prov.	T.N.-O.	Yukon
- en millions de dollars -														

Chiffre d'affaires

De commercialisation														
Agriculture	9 785,6	757,2	1 963,4	2 585,5	801,8	337,4	1 728,6	56,4	352,5	52,5	7,5	1 142,8	-	-
Pêche	215,3	70,2	0,6	0,1	7,2	2,1	2,0	59,0	36,2	22,5	15,4	-	-	-
Forêt	197,9	16,0	-	-	0,1	-	162,6	15,0	4,1	-	-	-	-	-
Artisanat	17,0	8,6	-	-	0,4	1,0	0,5	0,4	1,0	3,0	0,4	-	-	1,7
Total partiel	10 215,8	852,0	1 964,0	2 585,6	809,5	340,5	1 893,7	130,8	393,8	78,0	23,3	1 142,8	-	1,7

De consommation

Denrées alimentaires	1 770,2	115,6	636,2	13,7	50,6	16,4	369,1	242,4	128,1	28,6	116,4	-	51,8	1,3
Agriculture	1 570,3	105,6	67,7	13,6	63,8	629,2	659,5	6,5	18,2	3,8	2,6	-	-	-
Habitation	506,5	77,2	20,5	5,9	19,6	234,8	120,4	6,4	15,6	1,1	4,8	-	-	0,2
Services	637,8	184,3	101,3	35,7	14,0	46,1	134,3	2,5	15,4	4,8	0,5	98,9	-	-
Autres	1 992,9	100,9	596,1	808,5	213,6	144,4	80,5	18,0	12,5	18,4	-	-	-	-
Total partiel	6 477,7	583,4	1 421,8	877,4	361,6	1 070,9	1 363,8	275,8	189,8	56,7	124,3	98,9	51,8	1,5
Total	16 693,4	1 435,4	3 385,8	3 463,0	1 171,1	1 411,4	3 257,5	406,6	583,6	134,7	147,6	1 241,7	51,8	3,2

Actifs
De commercialisation

Agriculture	3 548,5	248,7	779,7	963,3	245,7	117,0	623,9	21,1	99,0	17,1	1,2	431,8	-	-
Pêche	91,0	35,5	0,2	-	1,4	0,4	3,0	29,3	8,8	5,8	6,6	-	-	-
Forêt	94,9	3,8	-	-	-	-	88,6	1,6	0,9	-	-	-	-	-
Artisanat	8,0	1,7	-	-	0,2	0,4	1,1	0,1	0,3	1,4	0,2	-	-	2,6
Total partiel	3 742,4	289,7	779,9	963,3	247,3	117,8	716,6	52,1	109,0	24,3	8,0	431,8	-	2,6

De consommation

Denrées alimentaires	503,9	37,9	167,7	6,1	18,6	4,7	101,1	61,5	32,4	6,5	29,8	-	37,3	0,3
Agriculture	608,5	35,8	55,9	11,5	34,1	200,0	259,3	3,3	6,4	1,4	0,8	-	-	-
Habitation	3 294,2	580,2	143,2	38,9	107,0	1 487,0	751,6	39,5	112,5	7,3	25,4	-	-	1,6
Services	716,7	41,2	360,6	37,5	11,6	23,1	122,7	1,6	4,3	5,0	0,2	108,9	-	-
Autres	794,1	41,0	229,8	366,4	88,5	28,8	23,2	7,0	4,0	5,4	-	-	-	-
Total partiel	5 917,4	736,1	957,2	460,4	259,8	1 743,6	1 257,9	112,9	159,6	25,6	56,2	108,9	37,3	1,9
Total	9 659,8	1 025,8	1 737,1	1 423,7	507,1	1 861,4	1 974,5	165,0	268,6	49,9	64,2	540,7	37,3	4,5

Annexe E : Coopératives, résumé par fonction, 1991

	Canada	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	QC	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Inter- Prov.	T.N.-O.	Yukon
Associations déclarantes														
De commercialisation														
Agriculture	243	18	68	35	20	30	41	10	14	2	2	3	—	—
Pêche	61	2	2	6	14	2	6	12	9	5	3	—	—	—
Forêt	72	4	—	1	1	—	44	14	8	—	—	—	—	—
Artisanat	45	2	2	5	6	5	7	8	3	3	—	1	1	—
Total partiel	421	26	72	44	40	38	96	43	39	10	8	3	1	1
De consommation														
Détenues alimentaires	344	17	23	17	13	15	132	30	37	8	16	—	34	2
Agriculture	426	8	96	151	36	32	69	14	12	5	3	—	—	—
Habitation	1 641	147	51	17	38	318	928	21	93	6	21	—	—	1
Services	1 547	29	296	475	106	336	212	36	27	13	5	11	1	—
Autres	360	8	38	146	31	10	114	5	5	2	1	—	—	—
Total partiel	4 318	209	504	806	224	711	1 455	106	174	34	46	11	35	3
Total	4 739	235	576	850	264	749	1 551	149	213	44	54	14	36	4
Sociétaires déclarées														
De commercialisation														
Agriculture	307,0	6,5	68,0	94,5	31,6	11,3	15,7	2,5	2,9	0,7	—	73,3	—	—
Pêche	8,7	1,5	0,2	0,2	1,2	0,1	0,3	1,8	1,2	0,5	1,7	—	—	—
Forêt	5,5	0,3	—	—	—	—	4,2	0,2	0,8	—	—	—	—	—
Artisanat	3,8	0,2	0,1	—	0,2	0,3	1,3	1,0	0,1	0,3	0,1	—	—	0,2
Total partiel	325,0	8,5	68,3	94,7	33,0	11,7	21,5	5,5	5,0	1,5	1,8	73,3	—	0,2
De consommation														
Détenues alimentaires	708,4	42,5	374,3	7,7	16,6	8,5	89,8	51,0	36,5	12,6	59,8	—	8,8	0,2
Agriculture	260,0	31,0	58,3	8,5	16,1	84,8	53,8	1,2	5,1	0,7	0,5	—	—	—
Habitation	91,7	13,0	6,0	0,8	3,0	40,5	24,1	1,2	2,4	0,1	0,5	—	—	—
Services	685,9	272,3	118,2	69,2	33,2	31,4	149,0	4,8	1,5	5,2	0,6	0,4	0,1	—
Autres	1 278,3	227,1	234,9	332,7	169,6	11,6	289,0	5,9	3,5	3,8	0,2	—	—	—
Total partiel	3 024,1	585,9	791,7	418,9	238,5	176,8	605,7	64,1	49,0	22,4	61,6	0,4	8,9	0,2
Total	3 349,1	594,4	860,0	513,6	271,5	188,5	627,2	69,6	54,0	23,9	63,4	73,7	8,9	0,4

— nombre en milliers —

Annexe D : Coopératives, ratios financiers, 1989, 1990, 1991

	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
Ratios de liquidité									
Ratio de fonds de roulement ^a	1,5	1,5	1,6	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4
Ratio de fonds de roulement net ^b	1,0	1,0	0,9	1,8	1,9	2,0	1,3	1,1	1,3
Comptes débiteurs / fonds de roulement net ^b	1,0	1,0	0,9	1,8	1,9	2,0	1,4	1,4	1,4
Inventaires / fonds de roulement net ^b	1,8	1,8	1,5	2,2	2,2	2,4	2,4	2,4	2,4
Comptes créditeurs / inventaires	0,6	0,6	0,7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Roulement des comptes débiteurs (jourt) ^c	21,4	20,5	20,1	30,7	30,6	32,7	53,9	48,2	56,0
Ratios de solvabilité									
Passif / actif total (%)	51,8	50,4	47,1	58,1	57,1	62,1	85,9	85,2	84,4
Avoir des sociétaires / actif total (%)	48,2	49,6	52,9	41,9	42,9	37,9	14,1	14,8	15,6
Passif à long terme / capitalisation (%) ^d	26,2	25,2	24,0	20,5	19,8	26,5	83,8	83,8	82,9
Avoir à long terme / avoir des sociétaires (%)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	6,2	6,2	5,8
Venttes et revenus des services / avoir des sociétaires	5,9	5,7	5,3	7,1	6,9	7,4	1,5	1,5	1,4
Ratio de rentabilité									
Surplus net / venttes et revenus des services	2,7	2,6	2,4	0,5	1,1	1,1	3,8	3,6	4,5
Roullement des investissements ^e	7,9	7,9	8,9	7,9	8,3	7,3	s/o	s/o	s/o
Margin brute / venttes (%)	16,4	16,9	16,5	16,7	16,0	15,9	s/o	s/o	s/o
Revenu brut / venttes et revenus des services (%) ^f	19,3	19,6	19,5	20,0	20,4	20,0	s/o	s/o	s/o
Depenses / venttes et revenus des services (%) ^g	17,7	18,0	18,1	19,8	19,8	19,1	118,1	119,3	117,8
Ratio général									
Autres revenus / venttes et revenus des services (%)	1,1	1,0	1,0	0,4	0,6	0,3	25,0	23,2	24,3
Autres ratios financiers									
ACtif à court terme / passif à court terme	9	9	9	10	10	10	10	10	10
b Fonds de roulement : actif à court terme moins passif à court terme	9	9	9	10	10	10	10	10	10
c Comptes débiteurs / venttes et revenus des services divisés par 365	9	9	9	10	10	10	10	10	10
d Passif sur avoir des sociétaires	9	9	9	10	10	10	10	10	10
e Empreunts à long terme / emprunts à long terme et avoir des sociétaires	9	9	9	10	10	10	10	10	10
f Données revisées	9	9	9	10	10	10	10	10	10
g Revenu brut inclut marge brute, revenus des services, revenus de consommation et de approvisionnement	9	9	9	10	10	10	10	10	10

	Canada	Alberta	Québec	Ontario	Québec	Ontario	Canada
- nombre -							
Électricité rurale	164	-	-	1	1	165	68
Gaz naturel	68	-	-	-	-	68	29
Aqueducs	22	1	1	1	1	22	26
Pompes volontaires	22	-	-	-	-	22	41
Solins de sante	9	-	-	-	-	19	41
Transports	26	9	30	2	2	67	87
Salons funéraires	-	3	32	6	6	41	26
Habitatation	254	318	928	141	141	1 641	339
Communautaires	9	-	33	4	4	46	37
Marché agricole	33	-	-	-	-	84	19
Développement économique	69	-	-	11	4	24	19
Budget familial	-	-	19	-	-	24	8
Services aux entreprises culturelles	4	-	-	12	8	20	86
Autres services	86	30	19	19	20	155	1292
Total	1 292	660	1 140	228	228	3 320	3 320

Annexe C : Nombre par type de coopératives de services déclarantes au Canada, 1991

	Canada	Alberta	Québec	Ontario	Québec	Ontario	Canada
- nombre -							
Insemmination artificielle	4	1	1	2	2	8	123
Paturgage	123	-	-	13	13	136	24
Artisanes	8	2	-	14	14	86	86
Engraisseurs	86	-	-	-	-	4	4
Fermes	4	-	-	1	1	5	5
Machines	1	-	-	-	-	1	1
Vêtements	1	1	1	5	5	8	8
Construction	1	-	-	-	-	4	5
Autres produits manufacturiers	3	3	-	2	2	8	8
Ferme forestière	1	-	-	-	-	10	10
Reforestation	2	-	-	-	-	2	2
Travaux forestiers	1	-	-	44	9	54	44
Transformation du bois	1	-	-	-	3	3	4
Autres	6	-	-	-	-	1	7
Total	242	7	50	59	59	358	358

Annexe B : Nombre par type de coopératives de production déclarantes au Canada, 1991

	De la consommation			De l'approvisionnement		
	Canada	Atlantique	Ontario	Québec	Quest	
Produits laitiers	24	4	8	4	8	8
Fruits et légumes	58	11	19	12	16	12
Grains et semences	20	-	--	8	12	12
Bétaux	25	4	4	4	13	13
Voalable et oeufs	7	3	2	-	2	2
Miel et produits de l'érable	8	2	2	-	4	3
Autres	14	4	4	3	3	3
Total	156	41	31	56	56	56
De la consommation						
Afrais directs	70	27	27	96	13	13
Epicierie	259	63	87	96	13	13
Magasins d'alimentation spécialisée	15	1	14	-	-	1
Fournitures scolaires	93	2	89	1	1	1
Autres	180	11	25	7	7	137
Total	617	104	246	23	244	244
D'approvisionnement						
Agriculture	91	11	39	20	21	21
Meuneries	45	4	29	9	3	85
Pétrole	87	-	-	2	2	85
Autres	4	-	-	2	2	2
Total	227	15	68	33	111	111
Total partie	1 000	147	87	355	411	411

Annonce A : Nombre par type de coopératives de commercialisation, de consommation et d'approvisionnement déclarantes au Canada, 1991

En ce qui concerne les statistiques des bilans par province, la Colombie-Britannique et Terre-Neuve ont enregistré une importante augmentation de leur activité, soit de 17 et de 16 p. 100 respectivement, alors que le Québec avec une augmentation de son activité de 12 p. 100 ou 43 milliards de dollars, a été responsable de plus de la moitié du gain de 7,5 milliards de dollars pour l'ensemble du pays. Toutes les provinces ont vu leur activité accroître, les gains les moins importants, soit 3 p. 100, étant toutefois enregistrés en Saskatchewan, soit 3 p. L'autre tendance est la même si toutes les provinces, sauf la Nouvelle-Ecosse et Terre-Neuve où la situation n'a pas changé, ont enregistré un certain accroissement de l'avort des sociétaires, l'avort des sociétaires, comme pourcentage de Québec est la province où la situation financière est la meilleure, l'avort des sociétaires, comme pourcentage de l'activité total, se situant aux alentours de 6 p. 100. Le Manitoba, au ratio de 1 p. 100, semble présenter une moins bonne situation financière.

En ce qui concerne les dépenses, l'Ontario a été la principale responsable des dépenses totales pour l'ensemble du pays. Cette province a vu ses dépenses augmenter encore plus vite que ses revenus, soit 40 p. 100, ou 495 millions de dollars. Parmi les cinq provinces où les revenus étaient inférieurs, seuls le Québec et la Nouvelle-Ecosse, ont réussi à réduire leurs dépenses. En Alberta et en Saskatchewan, les réductions des dépenses n'ont pas également diminué les revenus et les surpluses nets ont chuté de 66 et de 67 p. 100 respectivement. Au Manitoba, les dépenses ont diminué un peu plus que les revenus et les économies nettes ont augmenté de 1 p. 100. Au Québec, les dépenses ont augmenté de 1 p. 100, ce qui, combiné à un déclin de 1 p. 100 des revenus, a abouti à une chute de 40 p. 100 des économies nettes. En Nouvelle-Ecosse, un déclin de 1 p. 100 des revenus et un accroissement de 2 p. 100 des dépenses a entraîné une réduction de 58 p. 100 des surpluses nets. L'Ontario a enregistré un accroissement des revenus modeste due à une chute des dépenses de quelque sorte que le résultat net de 113 millions de dollars représente seulement 44 p. 100 de moins que les résultats de l'année précédente.

Au niveau provincial (annexe F), cinq provinces ont enregistré une augmentation des revenus, alors que les cinq autres ont subi une diminution. Parmi celles qui ont enregistré une augmentation, l'Ontario, la deuxième province en importance, a enregistré un gain imposant de 28 p. 100 au cours de l'année. Cinq provinces ont également connu une augmentation des revenus, alors que les cinq autres ont subi une diminution. Parmi celles qui ont enregistré une augmentation, l'Ontario, la deuxième province en importance, a enregistré un gain imposant de 28 p. 100 au cours de l'année. Cinq provinces ont enregistré une augmentation des revenus, alors que les cinq autres ont subi une diminution. Parmi celles qui ont enregistré une augmentation, l'Ontario, la deuxième province en importance, a enregistré un gain imposant de 28 p. 100 au cours de l'année.

Selon les statistiques continues dans les bilans, l'accrue totale a augmenté de 10 p. 100, soit 2 points de pourcentage de plus que l'année précédente, malgré un ralentissement des gains de revenu. Les établissements du secteur privé, quant à eux, ont encore réalisé leurs gains d'accrue à 3 p. 100 et ont enregistré, pour une troisième année consécutive, une diminution de croissance. La mesure partie de l'expansion de l'accrue des classes d'épargne et de crédit, soit 85 p. 100 sur environ 750 millions de dollars est venue des prêts imparables dont 5700 millions de dollars ont été financés par des dépôts à vue et à terme.

politique à la fin de 1990, ce qui a fait basse à la fin de 1991 le taux privilégié de 6,5 points de pourcentage. Les revenus des caisses d'épargne et de crédit étaient plafot impresseionnants comparés à ceux des banques et des sociétés de finance qui ont subi un déclin de 2 p. 100 de leurs revenus en 1991, après avoir obtenu des gains presque semblables à ceux des caisses d'épargne et de crédit en 1990.

Les revenus des classes d'éparçne et de crédit ont augmenté de 3 p. 100 en 1991, après des gains importants de 25 et 13 p. 100 entre 1988 et 1990. Cela était prévisible en cette année de récession où le produit national brut a baissé, où le chômage a augmenté et où les taux d'intérêt ont flambé sous l'effet d'une croissance dans les deux années de fermete dans la politique monétaire, causant ainsi une croissance des taux d'intérêt, la Banque du Canada a commencé à assouplir

L'annexe G présente, de façon détaillée, les états de résultats et les bilans d'ensemble pour les années 1989 à 1991 et les taux partiels pour 1988, de même que les taux partiels de 1988 à 1991 pour la moyenne composée des bandes et des sociétés de fiducie. L'exploration de ces établissements financiers du secteur privé correspond à peu près à celle des classes d'épargne et de crédit.

Comptes sociaux et de gestion

Conseil d'administration, les domaines timbrés telles sur les résultats financiers et la structure du bilan des classes d'épargne et de crédit, compilées par Statistique Canada sont analysées aux annexes. Et en regard des analyses des ratios financiers provisoires et sur une base nationale en comparaison avec des institutions semblables du secteur privé.

Le Secrétariat aux Coopératives a été créé en 1987 pour succéder à la Section des coopératives, conformément aux recommandations du Groupe de travail sur le développement du Mouvement coopératif canadien. Son mandat élargi comprendrait l'amélioration des connaissances sur tous les secteurs du mouvement coopératif, y compris celui des coopératives financières. L'analyse des ratios financiers des caisses d'épargne et de crédit à l'échelle provinciale et nationale permet d'obtenir des repères pour évaluer le rendement, la force, les faiblesses et les améliorations possibles au système des caisses d'épargne et de crédit au Canada et dans le reste du pays. Chacune des classes de comparaison qui elle rendement aux différentes catégories de coopératives et aux différents types de services qu'elles offrent. Les deux dernières années ont vu une augmentation importante du nombre de coopératives et de leurs effectifs. Ces dernières années, le secteur des coopératives a connu une croissance importante, avec une augmentation de 10% dans le nombre de coopératives et de 15% dans leur effectif total.

Caisse d'épargne et de crédit

La classe B ammexe C est-à-dire la vente ou la consommation. Si les biens ou services sont produits par les membres et vendus par l'entreprise de la coopérative, c'est une coopérative de vente. Si les biens ou services sont fournis par la coopérative et vendus aux membres, c'est une coopérative de consommation. Les deux groupes sont subdivisés en sous-groupes ou en types, selon leur fonction globale.

Les coopératives selon leur fonction

	1977	1982	1987	1990 ^a	1991
Géreales et oléagineux, Ouest	81	76	72	75	74
Céréales et oléagineux, Ontario	19	21	15	14	12
Fruits	10	17	19	15	15
Taux composé pour les fruits et légumes	10				
Légumes	9	10	11		
Produits laitiers	51	51	46		
Volatile	32	35	35	36	39
Oeufs	9	3	4	5	5
Bestiaux : bovins	18	17	18	20	23
Poisson	11	13	14	12	18
Mel et produits de l'erable	23	25	23	29	23

Part du marché des coopératives – estimations

Le secteur aux coopératives a tenu à estimer la part du marché détenue par les agriculteurs qui vendent divers produits agricoles. Dans le cas des créations d'entreprises, il a été possible d'effectuer ces calculs en s'appuyant sur les statistiques de tonnage. Pour les autres produits, dont il est plus difficile de connaître le volume écoulé, il fallut s'appuyer sur d'autres méthodes pour calculer des facteurs de cout approximatif; notamment les prix à la production, les prix de gros, les frais de manutention et de transformation, les écarts de prix, etc. Ces facteurs ont ensuite été appliqués aux ventes des coopératives pour obtenir une estimation des sommes touchées par les agriculteurs. Ces sommes ont pu ensuite être appliquées aux recettes agricoles en espèces de chaque produit pour obtenir une estimation de la part du marché détenue par les coopérateurs.

Part du marché des coopératives

Le ratio de rentabilité du groupe des achats s'est légèrement amélioré, les marges étant reduites par les pressions de la concurrence sur les prix. Le groupe de commercialisation, de son côté, a vu son taux de surplus nettes égaliser le chiffre de son collègue, à vu son taux de surplus nettes égaliser le chiffre de son collègue, à une baisse constante pour l'année précédente, grâce à une baisse considérable du ratio des dépenses par rapport aux recettes. Pour le groupe de services, le ratio de rentabilité a fortement augmenté, de près d'un point. Les dépenses ayant baissé et l'importante catégorie « autres revenus » ayant enregistré un accroissement par rapport à celle des ventes et revenus de services.

Les coopératives de services d'achats et, dans une moindre mesure, les coopératives de services ont entrepris un accroissement de leurs ratios de solvabilité, leur avoir ayant augmenté de leur passif ayant diminué. Comme nous l'avoir mentionné ailleurs dans le présent document (voir page 8), la disparition de deux grandes coopératives ayant des bilans très faibles, l'une dans le domaine de la consommation, l'autre déterminant sur les ratios du groupe d'achats. La situation dans celui de l'approvisionnement, à elle le facteur le plus du ratio « dette-solvabilité » s'est améliorée pour le groupe des services, à la suite de la stabilisation de la structure financière de l'immense secteur de l'habitation malgré une croissance continue. Plusieurs organismes moins importants ont également enregistrés de meilleurs résultats. Les ratios de solvabilité ont baissé dans le groupe de commerce et logistique, mais cette baisse est due à une forte expansion de l'investiture par la compagnie privée entièrement basée dans l'Ontario. Les ratios ont également été meilleurs que les résultats de l'ensemble des coopératives de commerçants et de services dans l'Ontario.

Le ratio « surplis/ventes et revenus de services » - le résultat final - est le ratio le plus sensible aux résultats d'un organisme et par conséquent le plus sujet à de grandes variations. Comme le surplus net n'est en général qu'un petit pourcentage par rapport aux résultats (produits et charges) d'exploitation, le moindre changement d'une des composantes peut entraîner un changement de l'écart net de profit.

comme, dans le groupe de services, le passif considérable a long terme domine ce qui fait que les revenus et l'avoir des sociétés sont relativement faibles.

Pour ce qui est des ratios de solvabilité, le secteur des services dispose normalement de beaucoup d'immobi- lisations et doit, par conséquent, assumer des dettes impor- tantes, surtout à long terme. Ainsi, les ratios d'endettement, d'avoir propre des créanciers/actif total, de passif à long terme/capitalisation et d'actif à long terme/avoir des so- cietaires sont habituellement meilleurs que les ratios complémentaires, notamment celle de l'avoir des ci- clistes par rapport à l'actif, soit bas en regard des deux autres groupes. C'est dans le groupe de ventures qu'on trouve le ratio « ventes et services/avoir des sociétaires » le plus élevé, étant donné leur chiffre d'affaires important.

L'essor rapide du secteur du logement, qui domine main-d'œuvre, démontre le rôle de l'industrie. Cette augmentation rapide a été favorisée par la baisse des coûts de production. Ces dernières ont été réduites grâce à diverses subventions et à des plans de financement à long terme garantis par les gouvernements. Les coopératives d'habitation sont devenues très populaires grâce à diverses subventions et à des plans de financement à long terme garantis par les gouvernements. Ces coopératives d'habitation pour obtention répondent à des exigences rigoureuses de planification pour assurer un ratio beaucoup plus haut que la majorité des nouvelles entreprises fortement capitalisées. Ces dernières ont généralement un taux de remboursement assez bas à cause de la pression constante qu'il s'exerce sur elles en vue de leur possibilité de faire une partie de leur chiffre d'affaires. Elles peuvent donc conserver un ratio beaucoup plus bas que la majorité des nouvelles entreprises fortement capitalisées. Ces dernières ont généralement un ratio beaucoup plus bas que la majorité des nouvelles entreprises fortement capitalisées. Elles peuvent donc conserver un ratio beaucoup plus bas que la majorité des nouvelles entreprises fortement capitalisées. Ces dernières ont généralement un ratio beaucoup plus bas que la majorité des nouvelles entreprises fortement capitalisées. Elles peuvent donc conserver un ratio beaucoup plus bas que la majorité des nouvelles entreprises fortement capitalisées. Ces dernières ont généralement un ratio beaucoup plus bas que la majorité des nouvelles entreprises fortement capitalisées. Elles peuvent donc conserver un ratio beaucoup plus bas que la majorité des nouvelles entreprises fortement capitalisées.

Dans le groupe de services, les rapports qui s'exercent entre les différentes coopératives aboutissent généralement, par le passé, à un ratio de liquidité relativement élevé. Cela s'explique par le fait que bon nombre de 1:1. Cela signifie que pour une dépense d'un euro de 1:1, l'entreprise peut détenir un euro de liquidité. Il existe une certaine stabilité dans la liquidité de l'entreprise. Cela signifie que lorsque l'entreprise a des besoins de trésorerie, elle peut facilement les couvrir en vendant ses actifs liquides. Cela signifie également que l'entreprise peut faire face à des fluctuations de prix et de demande sans trop de difficultés.

motions élèves. Cette situation est attribuable au fait que les inventaires et les compétences débitaires y sont plus importants, que ces postes sont instables et que les coopératives de ventes doivent en conséquence assumer des dettes à court terme plus considérables. Par ailleurs, sauf pour certains types de coopératives, notamment celles d'équipements agricoles, le groupe d'achats a tendance à être plus stable que les ventes et ses achats ne connaissent habituelle-ment pas les fluctuations extrêmes que sont le lot du groupe de ventes. Ainsi, le groupe d'achats cherche en général à réduire son éventail à court terme, tandis que les coopératives de ventes, de ventes considérant cet élément du passif comme une composante valable et nécessaire de leurs ac-tivités commerciales.

On trouve donc dans l'annexe une série de ratios nationaux pour les coopératives de ventes, constituant le groupe le plus important, et les coopératives d'achats (consommation et approvisionnement) et de services. Les groupes de ventes et d'achats présentent des ratios semblables dans la plupart des cas, tandis que le groupe de services démarque nettement des ratios précédents sous de nombreux aspects. En fait, certains des ratios qui sont permis aux deux premiers groupes ne s'appliquent pas vraiment au secteur des services.

Comparativement aux coopératives de ventes, le ratio de liquidité des coopératives d'achat est généralement plus élevé et les ratios des compagnies débiteurs et des investisseurs sont habituellement meilleurs que ceux des sociétaires d'autres groupes. C'est dans le groupe de ventes qu'on trouve d'autres ratios par rapport à l'actif, soit bas en regard des deux catégories par rapport à l'actif, soit bas notamment celui de l'avoir des sociétaires. Ces ratios sont habituellement meilleurs, tandis que les ratios de trésorerie/capitalisation et d'actif à long terme/avoir des sociétaires sont créanciers/actif total, de passif à long terme propre des créanciers/actif total, et d'avoir à long terme, surtout à long terme. Ainsi, les ratios d'endettement, ratios et dot, par conséquent, assumant des dettes importantes, sont tout à fait normaux.

Pour ce qui est des ratios de solvabilité, le secteur des services dispose normalement de beaucoup d'immobilisations et doit, par exemple, assumer des dettes importantes, surtout à long terme. Ainsi, les ratios d'endettement, ratios, sont tout à fait normaux et leur chiffre d'affaires importants. Par le ratio « ventes et services/avoir des sociétaires » le plus élevé, étant donné leur chiffre d'affaires importants.

Du côté crédiiteur de l'équation, les services, les prêts des sociétaires et les emprunts à court terme représentent 153 millions de dollars du gain total de l'actif, alors que les surplus non distribués ont été réduits de 77 millions de dollars. Les participations minoritaires, qui jusqu'à tout récemment n'existaient pas dans les livres des coopératives de gros, représentent 29 millions de dollars, soit 19 p. 100 du gain de l'actif. La totalité de ce gain provenant du Québec en raison des diverses acquisitions réalisées soit appartenant pour la première fois dans les statistiques les opérations et la situation financière des coopératives. Ces ratios sont meilleurs que les ratios rencontrés dans le secteur privé.

Analyse des ratios financiers

Analyses des ratios financiers

Situation financière

Figure 20 : Avoir des sociétaires et posséder

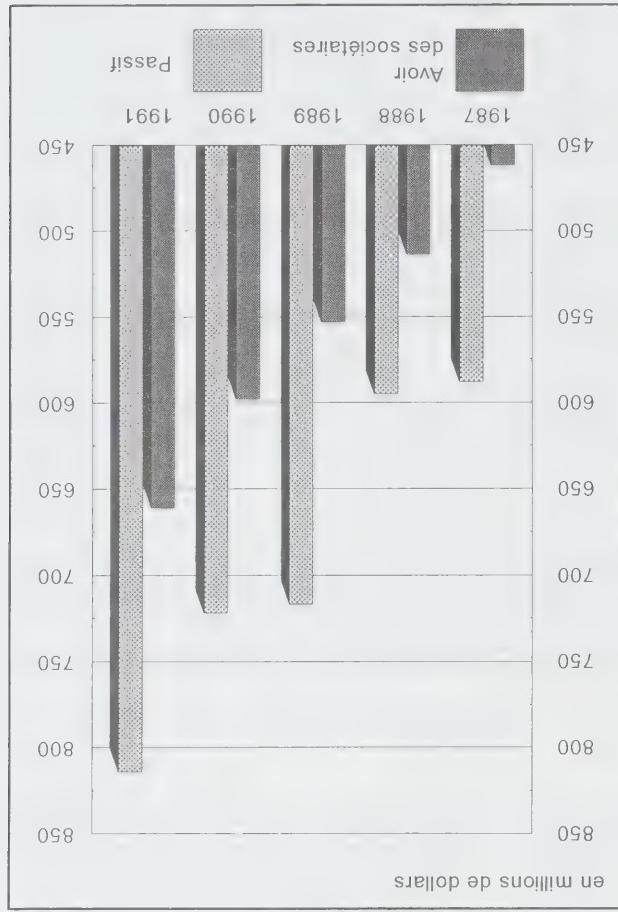


Figure 19 : Coopératives de gros - Commerce et approvisionnement

L'abréau 1 / Bilan des coopératives de gros au Canada, 1989 à 1991

10 p., 100 des coûts, jusqu'à concurrence de 25 000 \$. C'est à la sixième année consécutive de croissance des ventes ailleurs que décline à toucher toutes les régions, sauf l'Ontario qui a enregistré un léger gain de moins de 2 p. 100. D'autres ventes diverses de biens de consommation, qui concernent des produits correspondant pas aux deux catégories précédentes, comme les produits pharmaceutiques, les produits chimiques domestiques, la verrerie, etc., ont augmenté de quelque 2 p. 100 pour atteindre plus de 22 millions de dollars. Dans l'ensemble, les ventes de biens de consommation ont grimpé de 28 millions de dollars, soit 2 p. 100.

Les ventes d'approvisationnement agricole ont reculé dans les quatre catégories de ventes, surtout les provenances, les perces globales représentant 6 p. 100. Le volume des brevets a chuté pour une deuxième année de bonnes proportions à chute des prix. Les quatre régions ont accusé des déclins et les ventes globales de provenances par les grossistes ont chuté à leur plus bas niveau depuis 1978, reculant de 30 p. 100 par rapport au sommet en 1978. Les ventes d'engrais et de produits chimiques ont baissé de 100 p., mais le chiffre de 1989, qui atteint 2 p. 100, a causé de différents courants environnementaux dans l'Ouest du Canada.

14/06/2018 : Ventes par les coopératives de gros du Canada, 1989 à 1991

1989 1990 1991 1991 1991 1990 1991

Ventes d'approvisionnement

Ventes d'approvisionnement

Les ventes d'approvisionnement ont subi une baisse de 90 millions de dollars, soit 3 p. 100, la première baisse depuis cinq ans. Les principales responsables ont été les fournées et les matériaux de construction, qui ont diminué pour une deuxième année consécutive, et le pétrole et les produits pétroliers. En pourcentage, les semences et les matériaux de construction ont accusé les plus grosses pertes avec 24 et 20 p. 100 respectivement.

Les ventes de produits alimentaires ont réalisé une légère augmentation de 4 p. 100, la régression de l'Ouest venant en tête avec 5 p. 100 alors que les ventes de l'Ontario étaient restées stables. Les autres ventes ont accusé une baisse de 300 p. 100 de ses ventes, le grossiste du Québec ayant fait l'acquisition d'une filiale de transformation de pommes de terre. Les autres ventes de produits, dont la mesure partie est constituée par l'art et l'artisanat nordiques, ont subi un ralentissement de 4 p. 100 à cause de la situation économique au Canada. L'imposition de la TPS sur ces produits pour la première fois en 1991 a également eu aux ventes.

Les ventes de grumes ont accusé un fort recul pour une deuxième année consécutive, alors que le grossiste en Ontario, qui a amorcé un important programme de restauration, a continué de transférer la commercialisation des grumes aux coopératives locales. La volaille a accusé une baisse de 1 p. 100, l'année ayant été très difficile pour le secteur. Malgré l'amélioration des résultats des activités d'élevage de volaille par rapport à l'année précédente, les ventes de viande de volaille ont été perturbées par un excès de l'offre, viande de porc et de poulet ayant accusé une baisse de 10 et 12 p. 100, l'année ayant été difficile pour le secteur. I p. 100, l'année ayant été très difficile pour le secteur. La volaille a accusé une baisse de 10 et 12 p. 100, l'année ayant été difficile pour le secteur. Les ventes de fruits et légumes a enregistré une augmentation de près de 300 p. 100 de ses ventes, le grossiste du Québec ayant acheté les fruits et légumes de l'Ontario. Les autres ventes ont accusé une baisse de 10 et 12 p. 100, l'année ayant été difficile pour le secteur. Les ventes de produits alimentaires ont réalisé une légère augmentation de 4 p. 100, la régression de l'Ouest venant en tête avec 5 p. 100 alors que les ventes de l'Ontario étaient restées stables. Les autres ventes ont accusé une baisse de 10 et 12 p. 100 de ses ventes, le grossiste en Ontario ayant fait l'acquisition d'une filiale de transformation de pommes de terre. Les autres ventes de produits, dont la mesure partie est constituée par l'art et l'artisanat nordiques, ont subi un ralentissement de 4 p. 100 à cause de la situation économique au Canada. L'imposition de la TPS sur ces produits pour la première fois en 1991 a également eu aux ventes.

Ventes de produits

Après des résultats pratiquement inchangés l'année précédente, le chiffre d'affaires des grossistes a décliné en 1991 pour la première fois depuis 1983. Ce déclin, qui a touché les ventes de produits et d'approvisionnement, fut assez élevé, soit de 1% ordre de 5 p. 100 ou 212 millions de dollars.

Le nombre de membres des associations a augmenté modestement de 3 p. 100, soit de 24 000 nouveaux membres. L'assurance-maladie, l'habitation et les pompeuses funérailles représentent à peu près 80 p. 100 du gain. L'accès à l'importance de leur activité. Les coopératives de gros ont souligné que les statistiques de 1991 pour les ventes et les bilans de la Western Co-operative Fertilizers Limited (WCF), une filiale conjointe des trois pools débile. Les chiffres comparatifs pour 1989 et 1990 ont été réalisées pour tenir compte de la coopérative mentionnée ci-dessus. A l'origine, Federated Co-operatives était aussi une entité prise parentale de la WCF, et comme telle, cette dernière ne

Coopératives de gros

Le nombre de coopératives de services déclarantes a augmenté de 8 p. 100, soit de 251 associations, pour atteindre un total de 320. Les coopératives d'habitation ont été 113 nouvelles associations. Les coopératives de loisirs sont 113 nouvelles associations. Les coopératives de loisirs sont de la catégorie « autres » ont également contribué de l'agglomération à 113 nouvelles associations. Les coopératives de cette catégorie « autres » ont également contribué de l'agglomération à 113 nouvelles associations. Au niveau des régions, le Québec dans une moindre mesure. Au niveau des régions, le Québec et l'Ouest canadien ont appris les plus grosses contributions avec l'addition de 104 et 105 associations respectivement. En pourcentage, la région de l'Alberta a l'emportant toutefois de loin avec 19 p. 100, presque le double des deux autres régions mentionnées. L'Ontario n'a guère changé depuis 19 p. 100, soit accru de 335 millions de dollars au cours de l'année, soit 9 p. 100. D'une façon très générale, presque toutes les catégories se partagent l'augmentation proportionnelle ment à l'importance de leur actif.

L'accès à toutes les aumôneries d'environ un tiers depuis 1981, pour s'établir à environ 205 millions de dollars, grâce aux associations qui, en vue de poursuivre leurs activités, ont sauté de nouvelles installations pour remplacer leurs biens et équipements originaux qui étaient largement détruits.

sont maintenus entre 39 et 45 millions de dollars au cours de la dernière décennie, alors que le nombre d'associations a diminué de moitié.

retrouvez dans une situation pluriel ambivalente ces dernières années. Leurs installations avaient toutes besoin de rennovations majeures et devaient aussi être modernisées. Nombre d'entre elles ont décidé qu'elles n'avait plus besoin de simuler de la disponibilité du service électrique, et elles ont dissocié leurs associations pour abandonner leurs activités aux services publics. D'autres, au contraire, ont décidé qu'elles préfèrent conserver le rôle de leurs installations et elles ont choisi de poursuivre leur activité aux services publics. D'autres, au final, ont décidé que les préféraient conserver le caractère, mais sans les risques associés pour abandonner.

Labbeau 14 : Chiffre d'affaires des coopératives de services déclarées Canada, 1991

Labbeau 15 : Bilan des coopératives de services déclarantes au Canada, 1989 à 1991

1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999

- en milliers de dollars -

- en pourcentage -

Actu

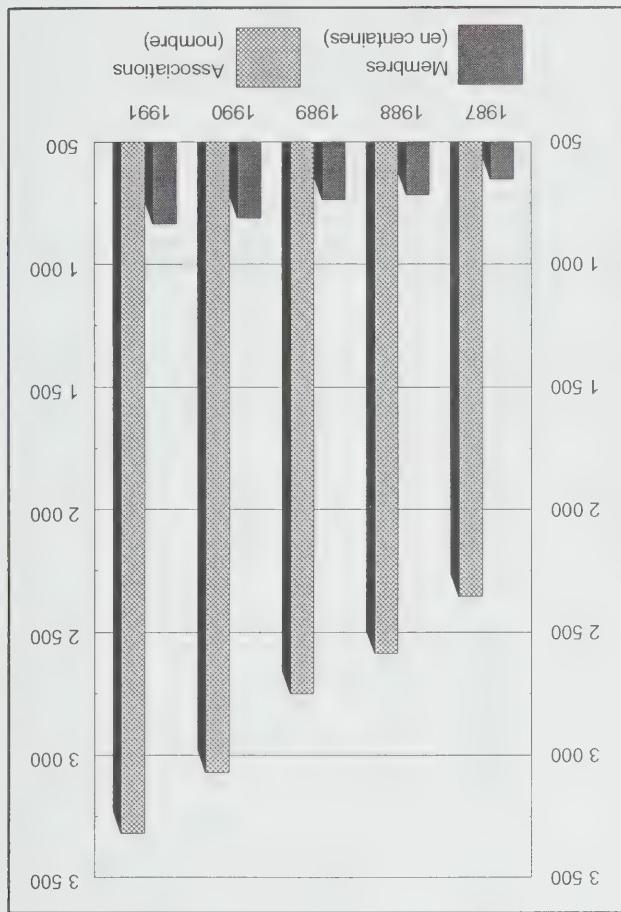


Figure 18 : Nombre de coopératives et de membres

Les coopératives d'électricité rurale ont été établies il y a une quarantaine d'années en Alberta pour fournir de l'électricité à une région qui n'avait pas desservie par les sociétés privées de production d'électricité. Elles se sont lancées dans un secteur où la demande était très forte et où le prix du kilowattheure était très bas.

Le secteur des coopératives d'électricité rurale a connu une hausse considérable de 13 p. 100 ou de 138 millions de dollars entre 1987 et 1991. L'augmentation des revenus d'environ 12,5 millions de dollars, soit 15 p. 100, a été principalement due à l'accroissement considérable de leur revenu d'exploitation pour faire l'objet de rubriques distinctes, ont entraîné un accroissement des gains appréciables allant de 8 p. 100 pour l'autre pour faire l'objet de rubriques distinctes, soit environ 12,5 millions de dollars, soit 15 p. 100. L'électricité rurale et l'information, qui est une catégorie de vente nouvellement définie portant sur l'information et le nouveau secteur de l'énergie, a connu une croissance importante de 10 p. 100, et la seconde, 3,7 millions pour 4 p. 100.

Les coopératives d'électricité rurale ont été établies il y a une quarantaine d'années en Alberta pour fournir de l'électricité à une région qui n'avait pas desservie par les sociétés privées de production d'électricité. Elles se sont lancées dans un secteur où la demande était très forte et où le prix du kilowattheure était très bas.

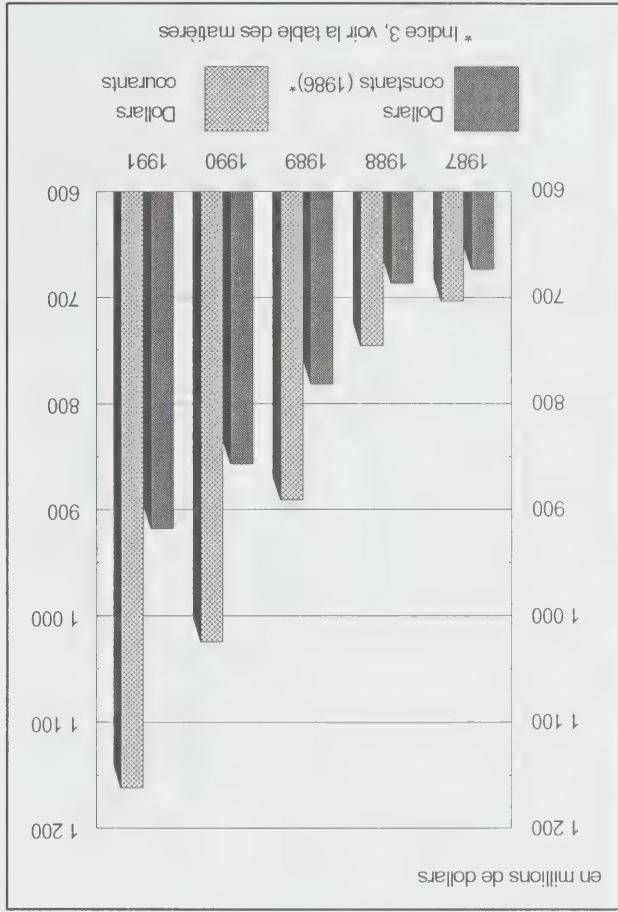


Figure 17 : Chiffre d'affaires des coopératives de services

Malgré les récentes coupures de l'aide gouvernementale, les coopératives d'habitation ont continué, comme par les années passées, à faire figure de leader en matière de crois-

sance. Avec les coopératives d'assurance-maladie, elles ont atteint un record de 162 millions de dollars pour la troisième fois consécutive que la croissance a été supérieure à celle des coopératives d'habitation en 1991.

Le chiffre d'affaires des coopératives de services a connu une hausse considérable de 13 p. 100 ou de 138 millions de dollars, pour s'établir à un total record de 162 millions de dollars. C'est la troisième année consécutive que la croissance a été supérieure à celle des coopératives d'habitation en 1991. Le secteur du gaz naturel jusqu'à 36 p. 100 pour le secteur des loisirs, 38 p. 100 pour le secteur des pommes funambules, 38 p. 100 pour le secteur des graines et 38 p. 100 pour le secteur des services de la collecte de déchets.

Coopératives de services

Tableau 13 : Bilan des coopératives de production déclarantes au Canada, 1989 à 1991

	Annee precedente	Canada	Alberta	Quebec	Ontario	Quest	Revenus des services
- en milliers de dollars -							
Ventes de produits et d'approvisionnement							Total partiel
Bois brut et bois de pulpe	215 303,6	-	-	162 084,1	13 983,7	176 067,8	Divers
Bestiaux	-	-	-	1,0	215 304,6	186 936,0	Bois brut et bois de pulpe
Total partiel	19 477,7	1 364,1	21 457,8	7 607,1	49 906,7	50 926,4	Ventes de produits et d'approvisionnement
Autres revenus	2 397,7	378,5	65,2	908,6	3 750,0	3 976,0	Bois brut et bois de pulpe
Total partiel	17 080,0	985,6	21 392,6	6 698,5	46 156,7	46 950,6	Bestiaux
Revenus des services							Total partiel
a Données révisées							
Total de l'année précédente	233 402,0	1 859,4	198 127,2	25 140,7	458 529,2	458 529,2	Total de l'année précédente
259 843,3	1 751,1	183 995,9	25 450,1	471 041,1	407 602,8	407 602,8	Total de l'année précédente
240 365,6	387,0	162 538,1	17 843,0	421 134,4	28 121,3	28 121,3	Total de l'année précédente
25 062,0	-	454,0	3 859,0	29 762,0	192 545,1	192 545,1	Total de l'année précédente
Divers	-	-	13 983,7	176 067,8	186 936,0	186 936,0	Total de l'année précédente
Bois brut et bois de pulpe	215 303,6	-	1,0	215 304,6	186 936,0	186 936,0	Total de l'année précédente
Bestiaux	-	-	-	215 304,6	186 936,0	186 936,0	Total de l'année précédente
Total partiel	19 477,7	1 364,1	21 457,8	7 607,1	49 906,7	50 926,4	Total de l'année précédente
Autres revenus	2 397,7	378,5	65,2	908,6	3 750,0	3 976,0	Total de l'année précédente
Total partiel	17 080,0	985,6	21 392,6	6 698,5	46 156,7	46 950,6	Total de l'année précédente

Tableau 12 : Chiffre d'affaires des coopératives de production déclarantes au Canada, 1991

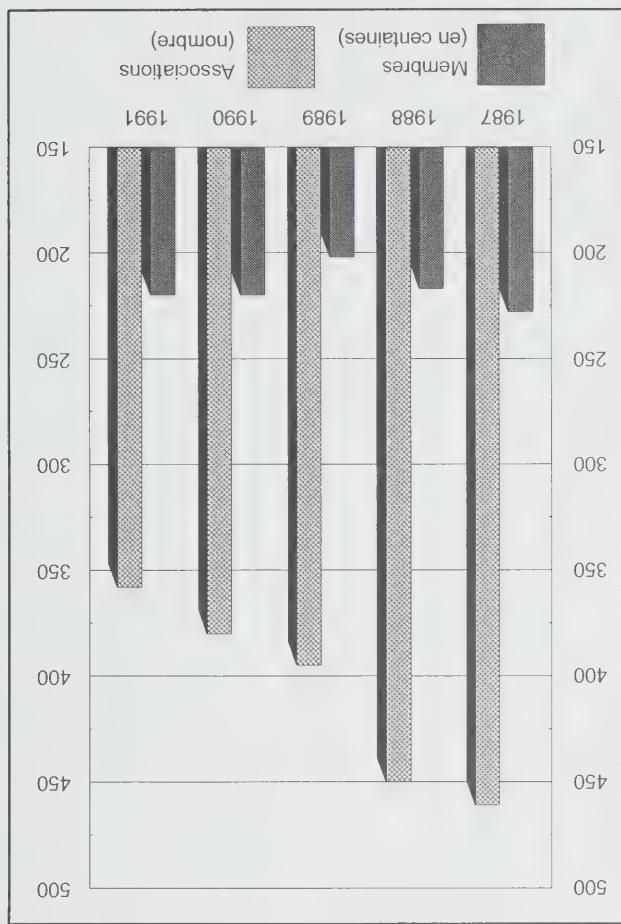


Figure 16 : Nombre de membres et de coopératives de production

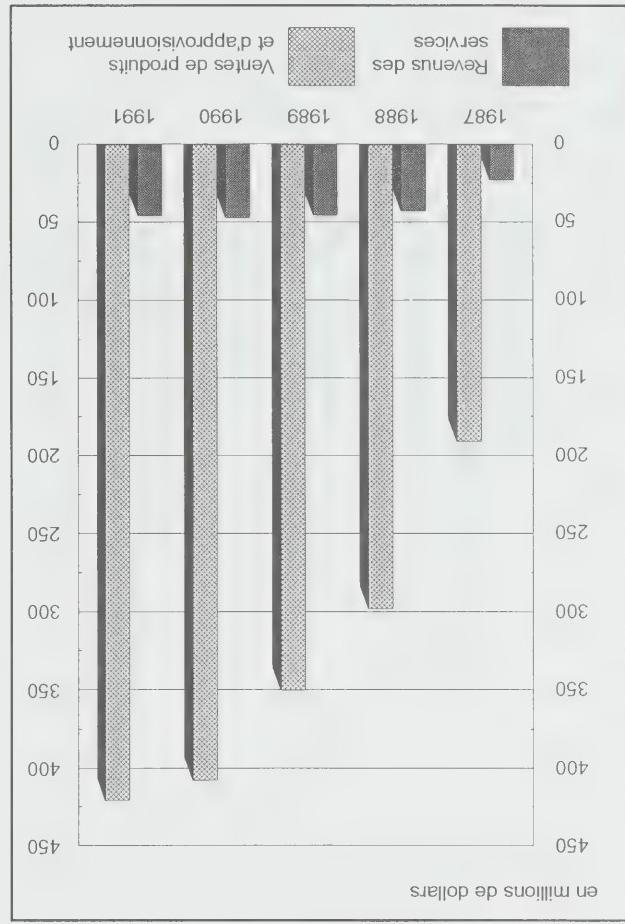


Figure 15 : Coopératives de production - Services

Coopératives de production

Tableau 10 : Chiffre d'affaires des coopératives de pêcheurs déclarantes au Canada, 1991

	1989	1990	1991	1989	1990	1991
Ventes de produits et d'approvisionnement						
Aliments	-	-	-	5 998,6	5 998,6	5 750,9
Divers	5 908,7	-	-	8 639,8	14 548,5	20 265,6
Ventes totales	74 575,7	2 074,6	1 931,1	130 110,3	208 691,7	178 848,7
Revenus des services	3 003,9	-	-	1 111,7	4 115,6	2 874,1
Autres revenus	564,7	18,5	-	1 866,6	2 449,8	2 899,0
Total	78 144,6	2 093,1	1 931,1	1 931,1	133 088,6	215 257,4
Total de l'année précédente ^a	62 425,8	1 967,4	3 016,6	117 301,4	184 711,3	
^a Données révisées						
Actif						
En caisse et équivalents	4 519,3	4 221,2	4 049,4	5,0	4,7	4,5
Comptes débiteurs	17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3	17,5	27,5
Immobilisations	30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9	35,0	20,7
Autres actifs à court terme	873,2	869,2	3117,6	1,0	1,0	3,4
Total des actifs à court terme	53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1	58,1	56,1
Placements	5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6	6,9	7,6
Immobilisations, équipements	30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2	34,9	36,0
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Emprunts à court terme	36 518,6	25 110,8	30 106,5	40,3	27,8	33,1
Comptes créditeurs	9 574,0	6 960,9	8 677,9	10,6	7,7	9,5
Autres emprunts	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Total des passifs à court terme	46 942,5	46 160,8	45 886,0	51,7	51,1	50,4
Emprunts à long terme	13 056,5	12 525,7	12 843,0	14,4	13,9	14,1
Creditis différends	2 574,7	3 223,2	3 207,2	2,8	3,6	3,5
Total partiel	28 147,1	28 425,1	29 033,7	-4,1	2,2	1,2
Surplus non-distribués	-3 696,8	2 001,5	1 112,9	6,0	7,5	6,1
Réserves	5 454,5	6 768,8	5 576,2	14,6	12,4	18,5
Capital social	13 275,1	11 171,3	16 833,5	14,5	13,8	8,5
Prets des sociétaires	13 114,4	12 486,5	7 737,0			
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0

Tableau 11 : Bilan des coopératives de pêcheurs déclarantes au Canada, 1989 à 1991

	1989	1990	1991	1989	1990	1991
- en milliers de dollars -						
Autres revenus	3 003,9	-	-	1 111,7	4 115,6	2 874,1
Ventes totales	74 575,7	2 074,6	1 931,1	130 110,3	208 691,7	178 848,7
Revenus des services	3 003,9	-	-	1 111,7	4 115,6	2 874,1
Autres revenus	564,7	18,5	-	1 866,6	2 449,8	2 899,0
Total	78 144,6	2 093,1	1 931,1	1 931,1	133 088,6	215 257,4
Total de l'année précédente ^a	62 425,8	1 967,4	3 016,6	117 301,4	184 711,3	
^a Données révisées						
Passif						
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Emprunts à court terme	36 518,6	25 110,8	30 106,5	40,3	27,8	33,1
Comptes créditeurs	9 574,0	6 960,9	8 677,9	10,6	7,7	9,5
Autres emprunts	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Total des passifs à court terme	46 942,5	46 160,8	45 886,0	51,7	51,1	50,4
Emprunts à long terme	13 056,5	12 525,7	12 843,0	14,4	13,9	14,1
Placemens	5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6	6,9	7,6
Immobilisations, équipements	30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2	34,9	36,0
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Autres actifs à court terme	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Comptes débiteurs	17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3	17,5	27,5
Inventaires	30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9	35,0	20,7
Total des actifs à court terme	873,2	869,2	3117,6	1,0	1,0	3,4
Total des actifs à long terme	53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1	58,1	56,1
Placemens	5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6	6,9	7,6
Immobilisations	30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2	34,9	36,0
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Autres actifs à long terme	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Comptes débiteurs	17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3	17,5	27,5
Inventaires	30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9	35,0	20,7
Total des actifs à long terme	873,2	869,2	3117,6	1,0	1,0	3,4
Total des actifs	53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1	58,1	56,1
Placemens	5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6	6,9	7,6
Immobilisations	30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2	34,9	36,0
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Autres actifs à long terme	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Comptes débiteurs	17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3	17,5	27,5
Inventaires	30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9	35,0	20,7
Total des actifs	53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1	58,1	56,1
Placemens	5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6	6,9	7,6
Immobilisations	30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2	34,9	36,0
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Autres actifs à long terme	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Comptes débiteurs	17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3	17,5	27,5
Inventaires	30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9	35,0	20,7
Total des actifs	53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1	58,1	56,1
Placemens	5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6	6,9	7,6
Immobilisations	30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2	34,9	36,0
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Autres actifs à long terme	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Comptes débiteurs	17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3	17,5	27,5
Inventaires	30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9	35,0	20,7
Total des actifs	53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1	58,1	56,1
Placemens	5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6	6,9	7,6
Immobilisations	30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2	34,9	36,0
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Autres actifs à long terme	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Comptes débiteurs	17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3	17,5	27,5
Inventaires	30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9	35,0	20,7
Total des actifs	53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1	58,1	56,1
Placemens	5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6	6,9	7,6
Immobilisations	30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2	34,9	36,0
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Autres actifs à long terme	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Comptes débiteurs	17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3	17,5	27,5
Inventaires	30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9	35,0	20,7
Total des actifs	53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1	58,1	56,1
Placemens	5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6	6,9	7,6
Immobilisations	30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2	34,9	36,0
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Autres actifs à long terme	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Comptes débiteurs	17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3	17,5	27,5
Inventaires	30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9	35,0	20,7
Total des actifs	53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1	58,1	56,1
Placemens	5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6	6,9	7,6
Immobilisations	30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2	34,9	36,0
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Autres actifs à long terme	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Comptes débiteurs	17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3	17,5	27,5
Inventaires	30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9	35,0	20,7
Total des actifs	53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1	58,1	56,1
Placemens	5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6	6,9	7,6
Immobilisations	30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2	34,9	36,0
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Autres actifs à long terme	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Comptes débiteurs	17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3	17,5	27,5
Inventaires	30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9	35,0	20,7
Total des actifs	53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1	58,1	56,1
Placemens	5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6	6,9	7,6
Immobilisations	30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2	34,9	36,0
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Autres actifs à long terme	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Comptes débiteurs	17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3	17,5	27,5
Inventaires	30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9	35,0	20,7
Total des actifs	53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1	58,1	56,1
Placemens	5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6	6,9	7,6
Immobilisations	30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2	34,9	36,0
Autres actifs	104,3	77,1	317,8	0,1	0,1	0,3
Total	90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0	100,0	100,0
Autres actifs à long terme	850,0	14 089,1	7 101,6	0,9	15,6	7,8
Comptes débiteurs	17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3	17,5	27,5
Inventaires	30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9	35,0	20,7
Total des actifs	53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1	58,1</td	

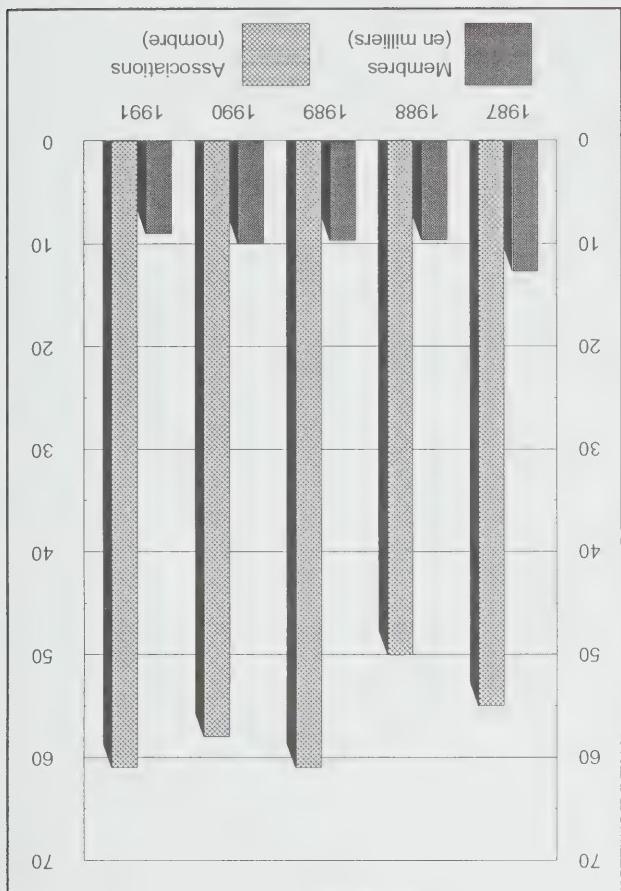


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

Dans l'ensemble, les coopératives ont établi un nouveau record de 215 millions de dollars pour leur chiffre d'affaires, dépassant la marque des 200 millions pour la seconde fois consécutives. Le nombre des coopératives déclaraient une augmentation de 38 à 61, tandis que le nombre de membres a chuté de 10 000 à 8 000, en chiffres ronds. Malgré un certain nombre d'additions et de retraits, l'actif total est resté presque inchangé, soit à 91 millions de dollars.

Pour les pechés ménagers, les résultats ont été mégaux. En Ontario, les revenus ont été satisfaisants, alors qu'ils ont basé en Saskatchewan par suite de la difficulté à obtenir des compétences rendus de certaines coopératives. Les chiffres d'affaires a augmenté en Alberta. Il faut cependant reconnaître que les coopératives de peche en Alberta et en Saskatchewan sont relativement peu importantes. Le Manitoba a aussi obtenu un gain substantiel grâce à la collecte d'un grand nombre de rapports.

grâce à deux coopératives nouvelles qui, ensemble, ont soutenu presque 20 millions de dollars au total. L'une de ces coopératives exploite une ferme d'agriculture de saumon, la première coopérative de ce genre dans nos salalstiques. Les coopératives de cette région sont aussi parties de la région de l'Est, où vu leur chiffre d'affaires clairement supérieur à un tiers même si le nombre de coopératives déclinaient est passé de quatre à six.

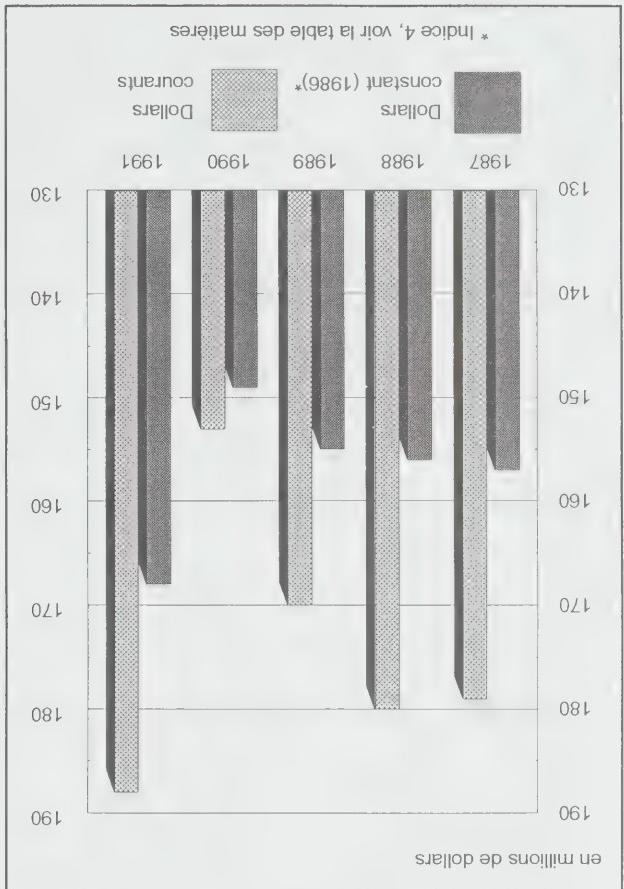


Figure 13 : Ventes de poissons par les coopératives de pêcheurs

L'ouverture, un examen plus minutieux des chiffres pour la région de l'Atlantique monte que, dans la majorité des cas, les chiffres d'affaires n'ont guère changé par rapport à ceux de l'année précédente, comme on pouvait s'y attendre dans cette période difficile due à l'avarserie des pêcheurs de cette région. En effet, les pêches globales effectuées par tous les pêcheurs de cette région en 1991, telles que compilées par le ministre fédéral des Pêches et des Océans, indiquent une baisse de volume de 14 p. 100 et une augmentation de seulement 4 p. 100 des ventes, pour un total de 989 millions de dollars.

Le centre d'unités des coopératives de pêcheurs a fortement augmenté après trois années de résultats médiocres. Ce secteur a beaucoup souffert sur la côte Atlantique à la suite de pêches excessives. Sur la côte Ouest, le secteur des coopératives de pêche, qui faisait face à une intense concurrence mondiale, a travaillé à réduire ses problèmes. En 1991, alors que la côte Ouest était aux prises avec certains problèmes, la situation s'était améliorée dans l'Est canadien. Cette amélioration a fait échelonne sur une période de 15 mois, a permis une augmentation globale du chiffre d'affaires totalissant 31 millions de dollars, soit 17 p. 100.

Coopératives de pêcheurs

Chiffre d'affaires des coopératives d'approvisionnement déclarantes au Canada, 1991

au Canada, 1991

Tableau 9 : Bilan des coopératives d'approvisionnement déclarantes au Canada, 1991

Tableau 7 : Bilan des coopératives de consommation déclarantes au Canada, 1991

	Canada	Atlantique	Québec	Ontario	Qu'est	Actif
Ventes de consommation	- en millions de dollars -					
Déneiges alimentaires	1 863,3	427,5	343,5	64,4	1 027,9	190,6
Mercerie et quincaillerie	258,9	46,6	14,8	7,0	190,6	Mercreie et quincaillerie
Autre consommation	239,5	65,5	1,9	121,4	1 340,7	Total (consommation)
Ventes d'approvisionnement	2 361,8	475,9	11,1	100,5	5,7	Total agriculture
Total agriculteur	127,2	5,9	5,9	100,5	5,7	Produits pétroliers
Produits pétroliers	116,6	6,2	6,2	392,6	20,6	Materiaux de construction
Materiaux de construction	109,2	-	1,9	-	0,7	Divers
Ventes d'approvisionnement	3 097,5	542,9	445,8	156,3	1 968,5	Ventes totales
Ventes totales	3 113,4	542,9	445,8	156,3	1 968,5	Révenus des services
Révenus des services	57,2	35,5	3,2	8,6	70,6	Comptes débiteurs
Autres revenus	10,8	32,0	10,7	7,2	195,0	l'investissement
Total des actifs à court terme	431,3	50,7	65,8	19,7	11,9	Autres actifs à court terme
Placements	271,2	32,0	35,5	8,6	195,0	Comptes créateurs
Immobiliations, équipements	277,1	23,8	7,9	0,7	244,6	Autres passifs à court terme
Autres passifs à court terme	21,2	5,1	3,6	0,7	195,1	Total des passifs à court terme
Total des passifs à court terme	431,3	14,3	41,8	9,9	191,0	Autres passifs à court terme
Creditis différends	161,7	38,3	2,0	0,1	9,9	Comptes créateurs
Emprunts à long terme	292,1	45,0	41,8	14,3	191,0	Total des passifs à court terme
Total passif	1 089,1	146,7	124,3	2,9	16,2	Prets des sociétaires
Avoir des sociétaires	460,6	8,4	-	-	305,3	Capital social
Prets des sociétaires	27,5	2,5	18,8	36,4	363,0	Réserves
Capital social	151,5	34,0	36,4	2,5	96,9	Surplus non-distribués
Réserves	86,4	15,0	15,0	5,6	77,4	Total partiel
Surplus non-distribués	628,5	63,4	36,4	2,5	495,8	Total de l'année précédente
Total partiel	1 089,1	146,7	124,3	2,9	785,8	Total de l'année précédente
Total de l'année précédente	1 089,1	146,7	124,3	2,9	761,0	1 053,3

Tableau 6 : Chiffre d'affaires des coopératives de consommation au Canada, 1991

	Canada	Atlantique	Québec	Ontario	Qu'est	Actif
Ventes de consommation	- en millions de dollars -					
Déneiges alimentaires	1 863,3	427,5	343,5	64,4	1 027,9	190,6
Mercerie et quincaillerie	258,9	46,6	14,8	7,0	190,6	Mercreie et quincaillerie
Autre consommation	239,5	65,5	1,9	121,4	1 340,7	Total (consommation)
Ventes d'approvisionnement	2 361,8	475,9	11,1	5,9	100,5	Total agriculteur
Total agriculteur	127,2	5,9	5,9	100,5	5,7	Produits pétroliers
Produits pétroliers	116,6	6,2	6,2	392,6	20,6	Materiaux de construction
Materiaux de construction	109,2	-	1,9	-	0,7	Divers
Ventes d'approvisionnement	3 097,5	542,9	437,8	152,3	1 965,2	Total (approvisionnement)
Ventes totales	3 113,4	542,9	445,8	156,3	1 968,5	Révenus des services
Révenus des services	57,2	32,0	35,5	8,6	195,0	Autres revenus
Autres revenus	10,8	10,8	10,8	0,7	40,7	Total des actifs à court terme
Total des actifs à court terme	431,3	50,7	65,8	19,7	11,9	Autres actifs à court terme
Placements	271,2	32,0	35,5	8,6	195,0	Autres actifs à court terme
Immobiliations, équipements	277,1	23,8	7,9	0,7	244,6	Total des actifs à court terme
Autres actifs à court terme	21,2	5,1	3,6	0,7	195,1	Total des actifs à court terme
Total passif	1 089,1	146,7	124,3	2,9	785,8	Total
Total	1 089,1	146,7	124,3	2,9	761,0	1 053,3

Tableau 4 : Chiffre d'affaires des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada, 1991

Vente de produits	Ouest	Ontario	Québec	Acadie	Canada
- en millions de dollars -					
Oligoénergies	3 179,6	-	-	-	3 179,6
Fruits	84,7	16,4	3,1	-	109,1
Légumes	102,1	25,9	7,3	3,1	138,3
Produits laitiers	99,3	156,6	1 385,1	296,3	2 831,3
Volaille	217,7	-	167,2	34,8	419,7
Oeufs	12,1	1,0	-	14,5	27,5
Bœufaux : bœufs et moutons	522,1	9,1	-	1,0	534,0
Bœufaux : porcs	29,2	16,4	1,8	6,7	53,9
Poissons	-	-	7,3	-	7,3
Produits forestiers	-	-	0,3	0,3	0,3
Miel et produits de l'érable	14,3	-	15,6	0,4	30,3
Divers	32,8	-	3,1	-	57,3
Total par secteur	109,7	22,9	12,6	6,2	207,4
Total (consommation)	109,7	22,9	12,6	6,2	207,4
Ventes d'approvisionnement	5814,5	275,0	1 590,6	363,8	8 043,8
Divers	14,3	21,4	3,1	-	57,3
Total par secteur	109,7	22,9	12,6	6,2	207,4
Total (agriculture)	620,3	24,9	65,5	25,4	736,2
Divers	1,3	-	-	-	1,3
Total par secteur	738,4	56,5	135,6	101,0	1 031,5
Ventes totales	6 552,9	31,5	1 726,2	464,7	9 075,3
Autres actifs à court terme	103,3	2,2	75,7	6,7	187,9
Total des actifs à court terme	1 527,3	73,0	277,3	74,3	1 951,9
Autres actifs	27,6	3,4	5,6	2,7	39,3
Immobiliisations, équipements	825,1	27,5	110,2	29,1	991,9
Placements	825,1	27,5	110,2	29,1	991,9
Autres créanciers	625,0	38,8	151,6	37,9	853,2
En caisse et équivalents	49,6	3,4	9,9	4,6	67,5
- en millions de dollars -					
Actif					

Tableau 5 : Bilan des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada, 1991

	Ouest	Ontario	Québec	Acadie	Canada
- en millions de dollars -					
Valeur des sociétaires	350,0	6,1	4,5	6,1	366,7
Capital social	321,4	10,7	122,6	22,7	477,3
Réserves	235,7	23,5	91,1	24,1	374,4
Surplus non-distribués	45,2	3,6	14,4	3,4	66,5
Total partiel	952,2	43,9	232,5	56,3	1 284,9
Total de l'année précédente	2 508,2	119,1	624,5	138,7	3 390,5
3 169,9	9,7	-	-	-	3 179,6
Oeufs	636,4	18,6	-	-	655,0
Fruits	84,7	16,4	3,1	4,9	109,1
Légumes	102,1	25,9	7,3	3,1	138,3
Produits laitiers	99,3	156,6	1 385,1	296,3	2 831,3
Volaille	217,7	-	167,2	34,8	419,7
Oeufs	12,1	1,0	-	14,5	27,5
Bœufaux : bœufs et moutons	522,1	9,1	-	1,0	534,0
Bœufaux : porcs	29,2	16,4	1,8	6,7	53,9
Poissons	-	-	7,3	-	7,3
Produits forestiers	-	-	0,3	0,3	0,3
Miel et produits de l'érable	14,3	-	15,6	0,4	30,3
Divers	32,8	-	3,1	-	57,3
Total par secteur	109,7	22,9	12,6	6,2	207,4
Total (consommation)	109,7	22,9	12,6	6,2	207,4
Ventes d'approvisionnement	5 814,5	275,0	1 590,6	363,8	8 043,8
Divers	14,3	21,4	3,1	-	57,3
Total partiel	738,4	56,5	135,6	101,0	1 031,5
Ventes totales	6 552,9	31,5	1 726,2	464,7	9 075,3
Autres actifs à court terme	103,3	2,2	75,7	6,7	187,9
Total des actifs à court terme	1 527,3	73,0	277,3	74,3	1 951,9
Autres actifs	27,6	3,4	5,6	2,7	39,3
Immobilisations, équipements	825,1	27,5	110,2	29,1	991,9
Placements	825,1	27,5	110,2	29,1	991,9
Autres créanciers	625,0	38,8	151,6	37,9	853,2
Comptes débiteurs	67,5	4,6	4,6	67,5	67,5
Emprunts à court terme	871,2	21,4	57,1	13,5	963,2
Autres passifs à court terme	49,4	141,8	34,5	516,4	516,4
Total des passifs à court terme	1 224,1	201,1	2,1	2,0	55,1
Emprunts à long terme	278,4	13,9	143,3	28,5	464,1
Creditis différents	53,6	1,7	47,6	3,9	106,8
Total partiel	53,6	1,7	47,6	3,9	106,8
Valeur des sociétaires	1 556,0	75,2	392,0	82,4	2 105,5
Autres passifs	350,0	6,1	4,5	6,1	366,7
Total de l'année précédente	2 287,2	122,6	467,0	121,5	2 998,2

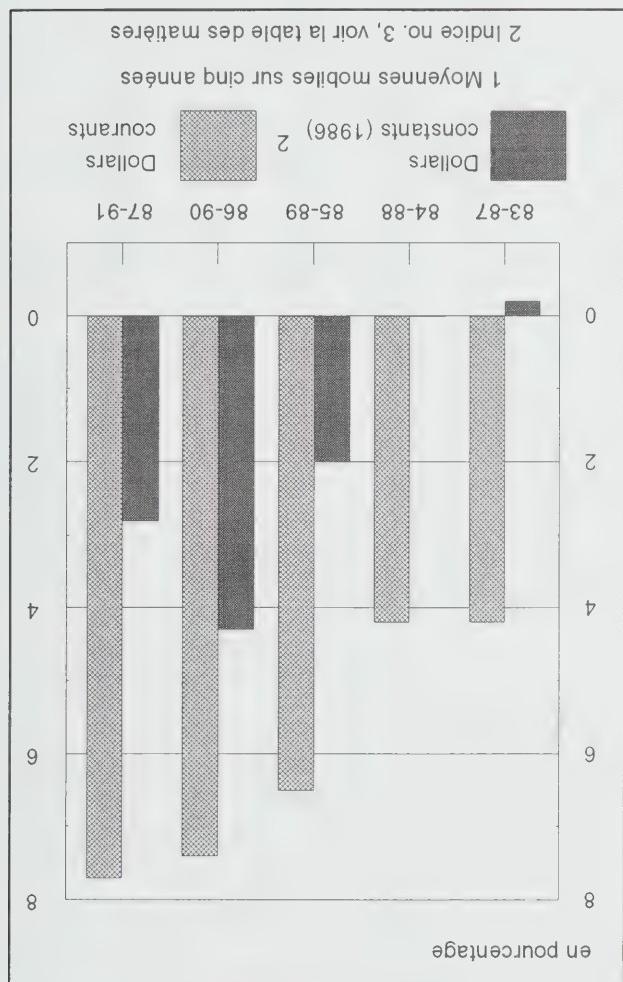


Figure 12 : Tendance quinquennale :
Croissance de l'actif de toutes les coopératives

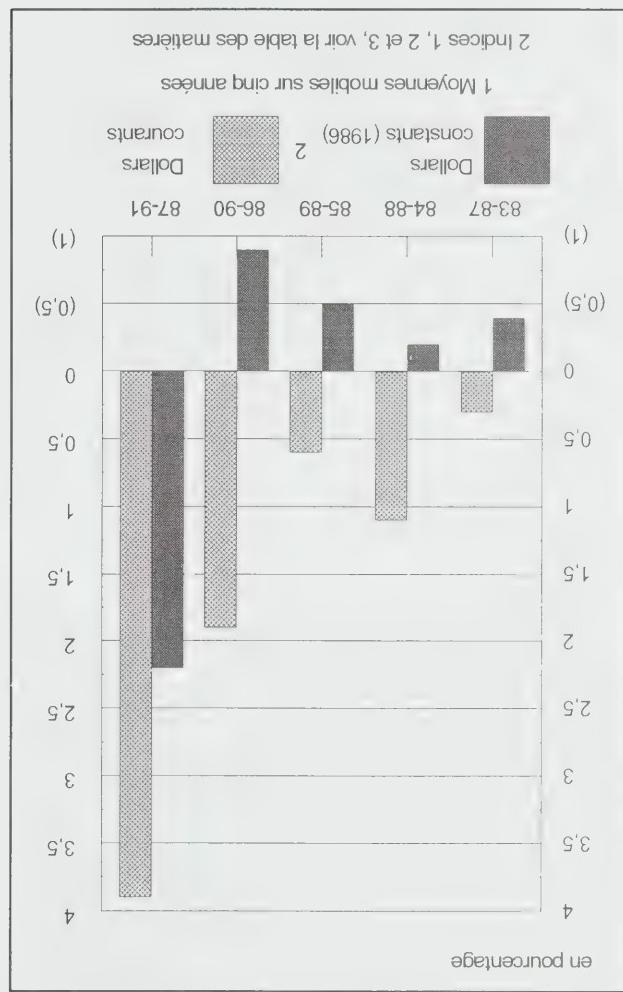


Figure 11 : Tendance quinquennale :
Croissance du chiffre d'affaires
de toutes les coopératives

2 Indice no. 3, voir la table des matières

1 Moyennes mobiles sur cinq années

2 Indice no. 1, 2 et 3, voir la table des matières

Analyse financière

Les ventes d'approvisionnement de 1991, exprimées en dollars courants, ont légèrement baissé et elles ont diminué bien du chiffre d'affaires pour 1991. Les « gains divers », augmentent et ont contribué pour environ un huitième du gain global du chiffre d'affaires de l'année dernière, mais rien contre la hausse de l'agro-proportionnelle, n'a été pratiquée.

La commercialisation des produits agricoles en 1991 était le principal responsable des hausses en dollars courants comme en dollars constants, mais davantage sur celle démarier base à cause d'une importante modification de l'indice des prix des produits agricoles où les ventes sont dorennavant converties en dollars constants. En 1991, cet indice s'est rapproché de la partie après avoir atteint 107,2 en 1990. Ainsi, en termes réels, les ventes ont été dévaluées de 7 p. 100 en 1990 et de moins de 1 p. 100 l'année suivante. Avec cette méthode d'avaliageuse, le gain nominal des ventes, soit 674 millions de dollars, a été augmenté d'environ 138 millions de dollars 1990 contre 1138 millions de dollars en termes réels. La commercialisation des céréales en 1990, a subi une légère baisse à cause des oléagineux. Les ventes de produits laitiers, qui avaient baissé en 1990, ont remonté la pente en 1991, comme on l'explique dans le présent document (voir page 13), et ont plus que compensé les pertes enregistrées par les céréales et les oléagineux. Les produits laitiers sont remontés à leur niveau traditionnel de part du marché, soit environ 32 p. 100, alors que les céréales et les oléagineux, qui avaient atteint les 49 p. 100, sont retombées à 45 p. 100.

pour 1987-1991 sont possibles à cause du remplacement de la base de 5 p. 100 du chiffre d'affaires réalisé en 1986 par une gamme de produits 5 p. 100 enregistrée en 1991.

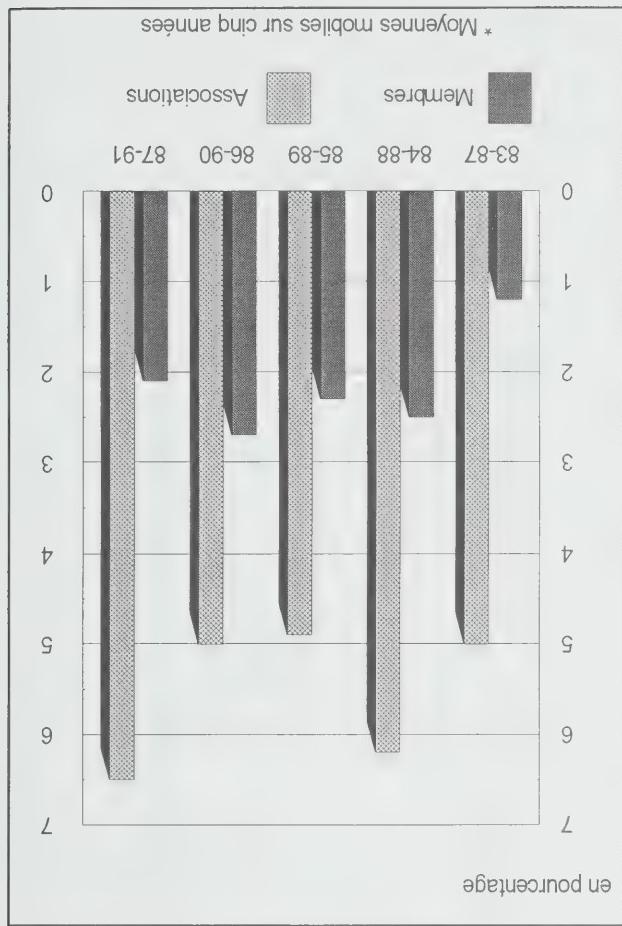


Figure 10 : Tendance quinquennale* de la croissance du nombre de coopératives et de membres

Après cinq années consécutives de résultats négatifs, la demande de croissance distincte du chiffre d'affaires des coopératives, exprimée en dollars constants, a finalement été positive pour la période allant de 1987 à 1991. (Une révision des données pour la période 1986-1990 avait modifiée les résultats pour l'année 1990.) La demande de croissance négative, le gain s'élevait à 2,7 p. 100, ce qui est fort acceptable compte tenu des conditions économiques. Le remplacement des résultats de 1986, une amende de porte de 7,5 p. 100, par ceux de 1991, représente une augmentation de 7,7 p. 100 en dollars constants, à tel le facteur déterminant. Exprimée en dollars courants, la tendance distincte a été de 1981-1985 pendant laquelle elle s'est depuis la période 1986-1990. Comme en dollars constants les résultats élevee à 5,8 p. 100. Cela indique que la demande de croissance distincte a été de 3,9 p. 100, soit 3,9 p. 100, dans la période 1986-1990.

Chiffre d'affaires

une contribution de tous les groupes, sauf celle de la pro-
duction. Comme 1991 remplaçait une année négative dans
la moyenne quinquennale actuelle (établie à 6,5 p. 100), un
moyenne quinquennale de la période précédente, la
gagné très important de 1,5 point de pourcentage.

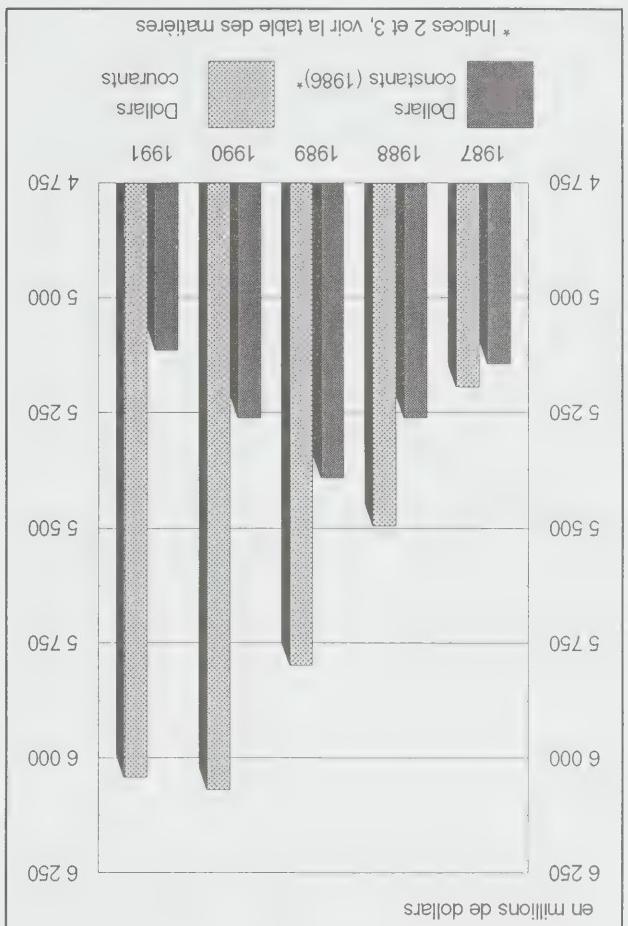


Figure 9 : Ventes d'approvisionnement des coopératives

La tendance quinquennale, en ce qui a trait à l'augmen-
tation du nombre de membres faisant partie des associations
d'associations, a connu entre 1987 et 1991 une chute notable,
passant de 2,7 à 2,1 p. 100, après une série de trois périodes
qui inaugurent des périodes précedentes se situant aux alentours de
2,5 p. 100. Comme on l'a mentionné auparavant on a en-
tre 1991, à cause
surtout de la disparition de deux importantes coopératives
dans la région de l'Ouest. Ces deux coopératives étaient,
résultats négatifs, alors que les changements ont été peu
provisoirement; ces deux groupes ont donc émergé juste des
importants pour les groupes de la commercialisation, de la
peche et de la production. S'ensuit les coopératives de services,
groupe perpetuellement en croissance, ont émergé juste une
augmentation réelle et encore n'est-ce qu'en gain modeste
du moins de 3 p. Pour la seconde année consécutive, le
nombre d'associations déclarantes a connu, en 1991, une
progression supérieure à 5 p. 100, soit 5,7 p. 100, grâce à

Analyses des tendances quinquennales pour l'ensemble des coopératives

Tableau 3 : Bilan de toutes les coopératives déclarées au Canada, 1991

En ce qui concerne les compagnies crédières du plan, le gain en accès à une finance d'avantagé par l'endettement, qui n'a pas été pris en compte dans les deux dernières années, devrait être de 100 millions de dollars, soit 10,6 p. 100, alors que l'avoir des sociétés s'est accru de 176 millions, soit 6,3 p. 100; cet avantage représenté 31 p. 100 de l'accès total, soit une basse de 1 p. 100.

Ontario I ainsi dépasse l'Ontario et s'est répandre en seconde position pour l'importance de son acif, place qu'elle avait cédée à Ontario l'année précédente.

1991 face à l'hestiauon comprehensionniste des cosmomateurs à dépenser pendamit une période de recessioun, n'ont acquis qu'un magire 41 millions de dollars, soit 5 p. 100, ce qui représente envirtion la moitié de leur contribution habituelle à la croissance de l'actif des coopératives. D'un point de vue régional, le Québec, sous l'impulsion de la croissance dans son groupe de ventes de produits et services, a engrangé une croissance de 284 millions de dollars. Ce montant est largement moins élevé que celui de la région de l'Ouest, mais, compte tenu de sa base beaucoup moins importante, soit à peine plus d'un tiers de son homologue de l'Ouest, cette région a accumulé le plus important gain avec 17 p. 100, comparativement à 6 p. 100 dans l'Ouest. Ce résultat, elle

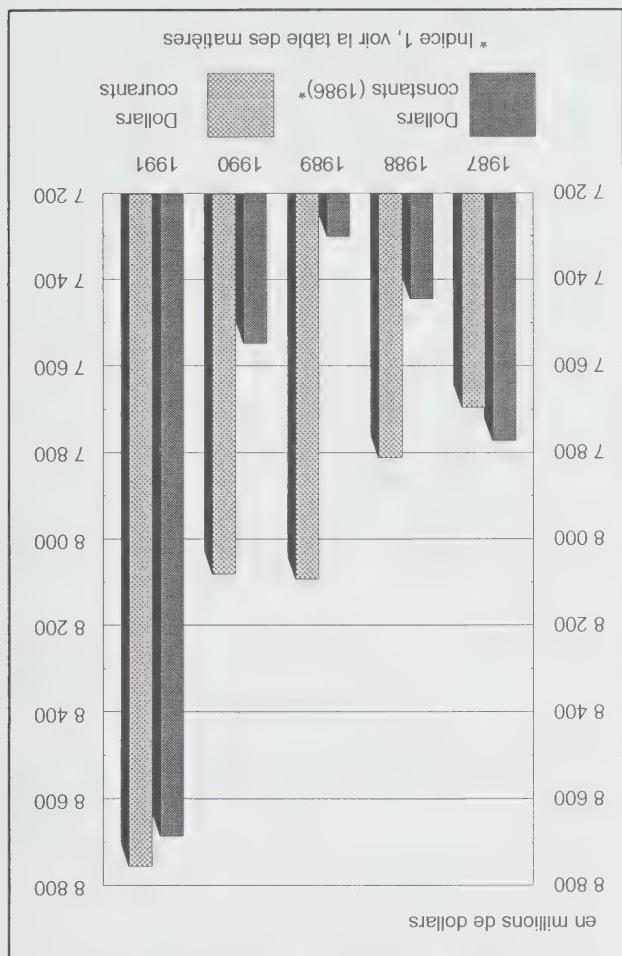


Figure 8 : Ventes de produits par les coopératives

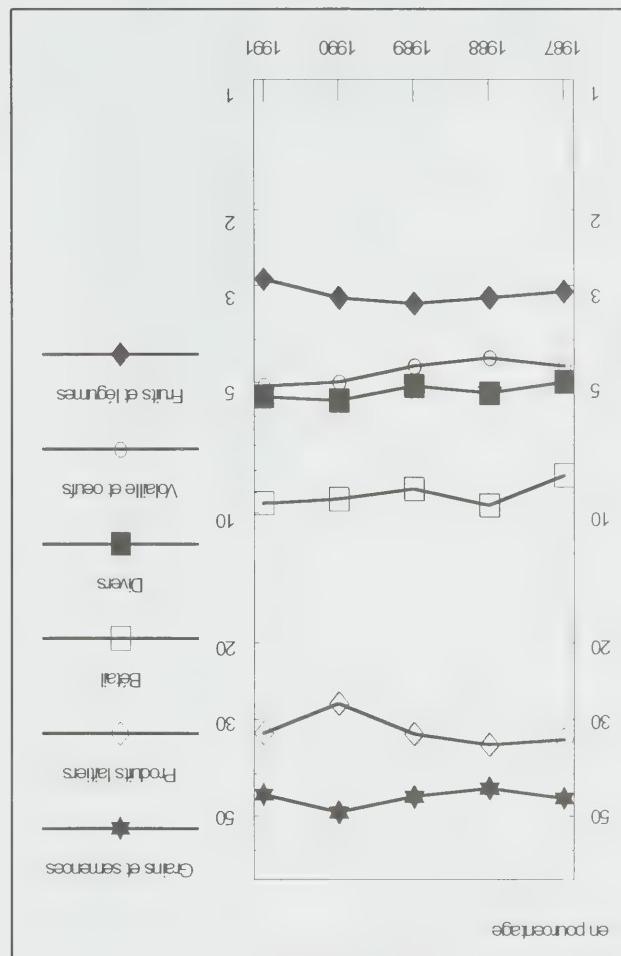


Figure 7 : Coopératives : Produits vendus en tant que pourcentage des ventes totales

L'actif des coopératives s'est accru de presque 9 p. 100 au cours de l'année pour atteindre 9 660 millions de dollars, une hausse beaucoup moins forte que le gain en immobilisations; cette augmentation est toutefois plus élevée, dans l'ensemble, que celle constatée pour l'année précédente, une autre élément de l'actif considérable pour l'année, avec 180 millions de dollars, une hausse beaucoup moins forte que le gain en immobilisations, et à cause du travail qu'elles ont dû accompagner le seul autre élément de l'actif considérable pour l'année.

L'expansion des immobilisations. Les comptes débiteurs pris, etc., ont contribué pour 103 millions de dollars à la croissance structurelle ces dernières années - fusions, concentrations, etc., qui ont subi un certain nombre de changements de propriétaires, qui sont en ascension depuis des années, ont fourni plus de la moitié de ce total, soit 218 millions de dollars. Les coopératives de mise en marché des immobilisations, dont la moitié de celles-ci sont dans l'habitation, qui sont en ascension depuis des années, ont contribué pour 103 millions de dollars, soit 49 p. 100. Les coopératives au gain de 804 millions. Les immobilisations et les équipements représentent prèsque la moitié de cet accroissement au cours de l'année pour atteindre 9 660 millions de dollars, une hausse beaucoup moins forte que le gain en immobilisations, cette augmentation est toutefois plus élevée, dans l'ensemble, que celle constatée pour l'année précédente.

Structure financière

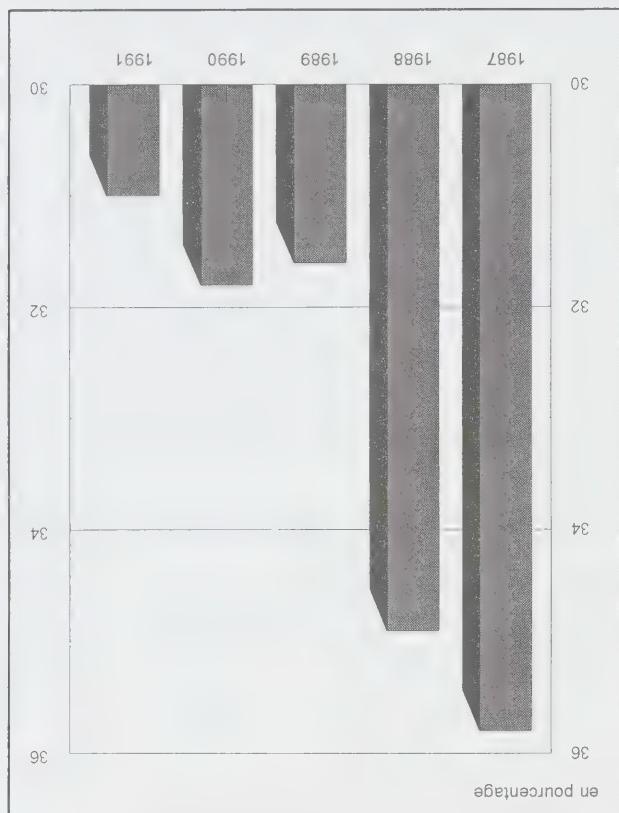


Figure 6 : Toutes les coopératives :
Avoir des sociétaires en tant que
pourcentage de l'actif total

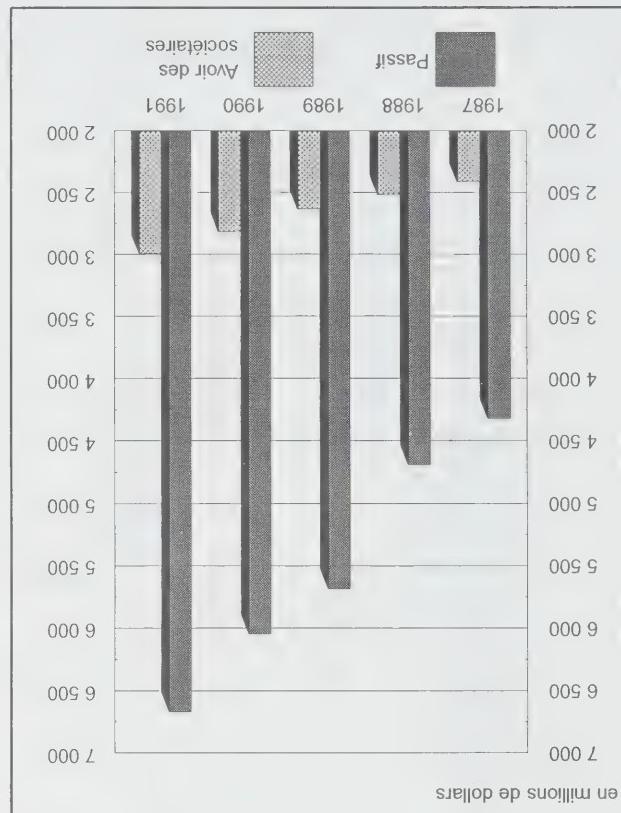


Figure 5 : Toutes les coopératives :
Passif du au public et avoir
des sociétaires

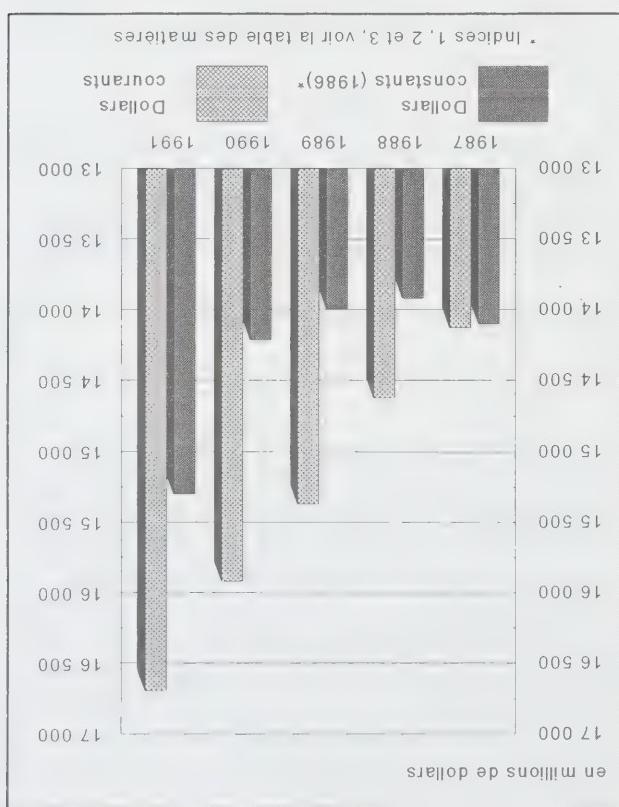


Figure 4 : Chiffre d'affaires de toutes
les coopératives

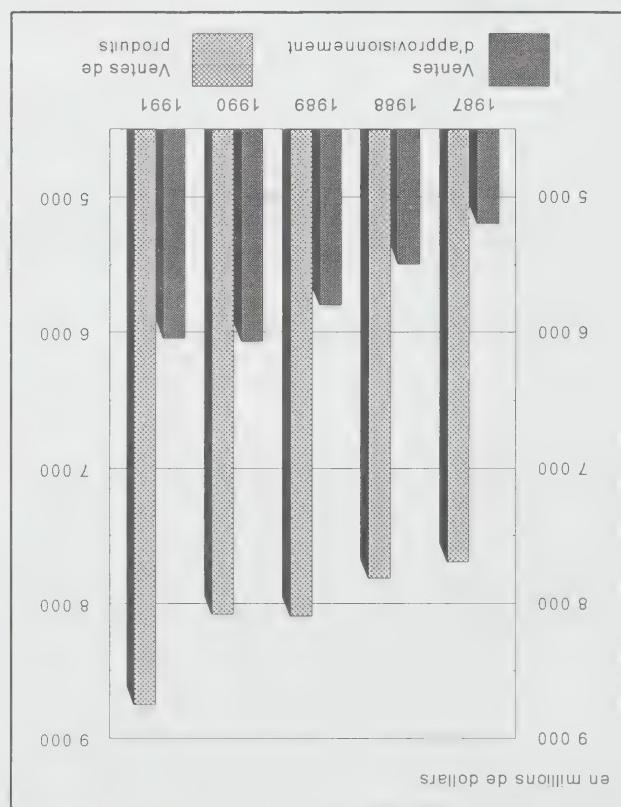


Figure 3 : Ventes de produits et
toutes les coopératives

Les ventes d'autres produits ont plus que triplé à cause d'une nouvelle grosse coopérative en Ontario qui vend à ses membres, des détaillants, drivers produits qui n'entrent dans aucune des autres catégories.

Les ventes de maléficiaux de construction ont relativisé pour une deuxième année, la région de l'Ouest, qui représente plus des trois quarts du total des ventes, y avait perdu 5 p. 100 de ses ventes à cause de la perturbation de l'économie et entraînée par la récession. Proporportionnellement, l'Ontario, qui a subi une perte beaucoup plus importante, soit 30 p. 100 de ses ventes, principalement à cause du résultat d'une grosse coopérative et du déclin des ventes dans quelques autres provinces.

Pour les produits pétroliers, les séquelles de la Guerre du Golfe Persique ont fait chuter les prix, et la concurrence a été sauvage pendant toute l'année, prenant la forme de guerres de prix, de campagnes de promotion et divers autres tactiques publicitaires. L'Or est aussi souffert de sa trop grande capacité de raffinage et les ventes de mazout dans la région centrale du Canada ont baissé à cause de la douceur inhabituelle de l'hiver. En bout de ligne, les ventes totales des compagnies n'ont pas évolué au cours de l'année.

Les ventes de machines agricoles ont chuté de 40 p. 100, alors que les agriculteurs des Prairies perdent presque 50 années, à du finallement fermier ses portes après plusieurs années de difficultés financières et de problèmes d'exploitation. Celle remise à touche quelque 25 000 membres et 23 magasins détaillants. La coopérative avait vendu ses installations de rabattement il y a quelques années à une société privée et avait, depuis, fait seulement fonction de marché et de matière grise pour la vente des produits agricoles aux membres. Avec l'aide financière des gouvernements fédéral et provincial, on espérait que la firme pourra résoudre ses problèmes et retrouver sa stabilité financière. Une décision dans le secteur de la machine agricole, surtout dans l'Ouest, lui a uni énormément malheureusement cet établissement coopératif canadien plutôt unique en son genre à du metre fin à ses activités.

Les ventes de denrées alimentaires par les coopératives sont accrues de 2 p. 100, deux régions enregistrant des déclins. Celle augmentation est une amélioration considérable au cours de cette année de forte concurrence dans les marchés et les récentes années au cours de celle année de forte concurrence dans les marchés et les épicieries n'a augmenté que de 1,1 p. 100. L'Alberta, qui a subi la perte d'une grosse coopérative d'épicerie, a enregistré le plus fort déclin provincial de ventes de denrées alimentaires par des coopératives. Celle province a été décriée comme l'une des plus concurrentielles en matière d'épicierie au Canada. Toutefois, dans la région de l'Atlantique, où les coopératives à frais directs jouent un rôle prépondérant, les semblent maintenir leur croissance, quelle que soit les conditions économiques. Les ventes de mercerie et de quincaillerie n'ont pratiquement pas changé dans toutes les régions. Les ventes de vêtements ont été durablement touchées par les achats à l'extrême du pays lors de l'introduction de la TPS. Contrairement à la TPS, l'ancienne taxe fédérale de vente appliquée aux manufacturiers et la taxe de vente au détail du Québec ne s'appliquait pas aux vêtements. Les ventes d'autres produits de consommation ont étrégiéste une croissance de 19 millions de dollars, soit 8 p. 100, à cause des augmentations des produits du tabac et des fourrures.

Au cours de cette amme de récessions, les ventes de consommation et d'approvisionnement ont légèrement baissé, soit de 42 millions de dollars, ce qui représente moins de 1 p. 100. C'est leur premier recul depuis 1986. Le total partiel pour la consommation a réussi un gain de 2 p. 100, mais celui de l'agriculture a subi une réduction de 3 p. 100, celle des marchandises ayant été constuctuées à la suite de la fermeture de deux entreprises à la mi-juin. Les ventes de machines ont été réduites de deux cinquièmes à la mi-juin des régions, les ventes ont baissé dans l'Ontario et au Québec, elles ont augmenté de l'agronomie en Ontario et au Québec, elles dans la région de l'Acadie, particulièrement sur les vêtements et les denrées alimentaires.

Ventes de consommation et approvisionnement

Tableau 2 : Chiffre d'affaires des coopératives déclarantes au Canada, 1991

Ventes de produits							- en millions de dollars -		
Céréales	Olivier	Produits laitiers	Bœufs et moutons	Volaille	Oeufs	Bestiaux : porcs	Produits forestiers	Miel et produits de l'érable	Divers
3 171,2	67,5	17,8	0,1	3 256,6	3 251,4	993,3	102,2	217,7	12,1
Oléagineux	636,4	22,1	-	-	-	156,6	25,9	16,4	84,7
Fruits	720,9	-	-	-	-	1 385,1	16,9	4,9	109,1
Légumes	107,5	16,4	3,1	-	-	3,8	3,8	148,8	148,8
Volaille	22,1	16,4	-	-	-	167,3	34,8	419,7	419,7
Oeufs	377,7	1,0	-	-	-	1,0	10,7	10,7	217,7
Bestiaux : bœufs et moutons	739,2	1,0	-	-	-	-	2,1	162,1	-
Bestiaux : porcs	27,4	16,4	24,4	2,1	2,1	16,4	9,2	115,5	195,5
Poissons	676,1	10,7	-	-	-	10,7	-	78,7	79,0
Miel et produits de l'érable	192,9	-	-	-	-	-	14,3	176,4	164,3
Divers	63,7	36,8	24,4	2,1	2,1	15,6	9,2	14,3	14,3
Total partiel	6 106,2	340,2	1 812,7	496,6	8 755,8	8 081,4	8 755,8	8 755,8	8 081,4
Consommation et approvisionnement									
Denrées alimentaires	1 167,9	85,8	364,8	500,9	2 119,5	2 079,8	316,1	317,3	317,3
Mercerie et quincaillerie	205,1	43,1	17,7	51,5	500,9	448,2	195,7	195,7	195,7
Autre consommation	123,4	66,8	65,6	2,3	258,2	448,2	2 694,9	2 694,9	2 694,9
Total (consommation)	1 496,4	66,8	65,6	2,3	258,2	554,7	2 694,9	2 694,9	2 694,9
Alléments du détail	159,3	116,9	264,3	36,6	577,0	554,7	2 694,9	2 694,9	2 694,9
Engrais et produits chimiques	511,8	116,3	54,6	6,0	688,8	54,6	116,9	116,9	116,9
Semences	65,7	11,3	10,9	2,1	90,3	10,9	11,3	11,3	11,3
Matériel agricole	203,4	52,3	52,3	2,1	70,3	12,7	12,7	12,7	12,7
Total (agriculture)	940,3	296,7	459,4	57,4	1 753,9	459,4	296,7	296,7	296,7
Machines, véhicules et pièces	42,3	3,0	56,6	2,8	122,9	56,6	3,0	3,0	3,0
Produits pétroliers	787,7	203,6	179,3	63,8	1 234,3	203,6	787,7	787,7	787,7
Matériaux de construction	167,2	19,1	18,0	6,9	225,7	19,1	167,2	167,2	167,2
Divers	197,8	116,8	206,4	43,0	1 474,2	116,8	29,3	420,4	406,4
Autres services	988,6	236,2	1 087,4	1 186,4	14 798,7	236,2	1 087,4	1 186,4	1 186,4
Revenu des services	9 549,9	1 162,0	1 162,0	6 042,7	6 070,3	1 162,0	1 162,0	1 162,0	1 162,0
Total partiel	3 443,7	747,2	1 162,0	0,6	12,6	29,1	4,1	43,6	9,9
Ventes totales	19,1	1 087,4	1 162,0	1 162,0	14 798,7	1 162,0	1 162,0	1 162,0	1 162,0
Total de l'année précédente	10 605,7	1 362,9	2 789,5	1 159,4	15 917,5	1 140,3	3 257,5	1 258,6	16 693,4

Québec malgré une basse de la production, principalement à cause d'un stock important en réserve provenant des années précédentes.

Les ventes d'autres produits ont progressé de 7 p. 100, grâce surtout au succès continu des coopératives de ventes de fruits en Colombie-Britannique et en Ontario. Au Québec, les revenus ont augmenté à cause d'un certain nombre de produits divers, dont les chevaux. Les commentaires sur les produits de la pêche et les produits forestiers sont toutefois dans les sections sur les coopératives de vente et de production respectivement.

Le volume des ventes de miel a augmenté d'un million de dollars, le problème des stocks des années précédentes s'est atténué, alors que la production a baissé aux États-Unis et dans les principaux pays exportateurs. Les ventes des produits de l'érablie ont légèrement reculé au cours de l'année 1981.

Les ventes de fruits n'ont guère changé dans l'ensemble du pays, la recette de pommes, le principal fruit, ayant subi une baisse de production qui a été compensée par des prix plus élevés. Aux États-Unis et en Europe, les recettes ont aussi été inférieures. La Colombie-Britannique, en particulier, a profité du fait que la récolte avait été plus petite dans l'État de Washington. Les exportations canadiennes vers l'Europe ont augmenté. Les ventes de légumes ont déclimé de 4 millions de dollars dans trois des quatre régions. Seules des ventes de l'Ontario ont augmenté, grâce à une récolte exceptionnelle de pommes de terre. La récolte en Colombie-Britannique a été peu importante et les prix dans la région de l'Alberta ont subi les effets d'une interdiction des États-Unis qui a frappé les importations de semences canadiennes de pommes de terre à cause d'un virus. Beaucoup de ces pommes de terre ont été vendues pour la consommation courante, ce qui a causé une baisse des prix. Les rendements des autres légumes ont baissé d'environ 5 %. 100.

1991, Les ventes de produits laitiers réalisées dans les régions de l'Ouest, de l'Atlantique et de l'Ontario ont augmenté de 16, 14 et 9 %. 100 respecitivement.

En 1990, les ventes ont considérablement chuté parce que, au Québec, pour des raisons d'économies d'échelle, une partie du lait de deux coopératives était commercialisée par une coopérative et les chiffres correspondant n'ont pas été comparables dans les études sur les coopératives. Il était prévu qu'un troisième partenaire ferait partie de la coopérative, mais, cela n'a pas eu lieu. Le plus important de ces deux partenaires possédait plus de 50 p. 100 de l'entreprise, les chiffres de ventes pour 1991 ont été consolidés avec ce deuxième partenaire. Ensuite, le reste des coopératives ont changé leur structure en échangeant leurs parts au sein de la même entreprise. Ensuite, les deux dernières années, les ventes ont diminué de 127 millions de dollars le plus vendu au Canada. Les ventes de produits laitiers, la seconde plus importante catégorie de produits laitiers, ont grimpé en flèche avec une augmentation de 593 millions de dollars, soit presque 27 p. 100. Toujours, comme l'aime précédente, la majorité des changements touchant les ventes étaient principalement de nature technologique et n'ont pratiquement pas changé le volume de lait vendu sous le contrôle coopératif au Canada.

Les ventes de grains, représentant la plus importante catégorie de ventes, se sont maintenues au-dessus de la barre des 3 milliards de dollars, représentant 37 p. 100 du total des ventes pour 1991. Cette catégorie de ventes n'a pratiquement pas changé par rapport à l'année précédente. Au cours de l'année, la production et les ventes ont grimpé en flèche à la fois au Canada et dans les principaux pays exportateurs de grains. Les prix ont donc considérablement chuté et les exportations canadiennes ont été en outre générées par un dollar plus fort. Pendant cette même période, les exportations mondiaux d'importation étaient à la baisse et la concurrence mondiale a été importante. Malgré tout, le Canada a réussi à accroître considérablement ses exportations de blé et a obtenu une excellente récolte et une chute des prix. Afin d'obtenir des meilleures résultats en dollars qu'en 1990, il fallait donc écouler des volumes plus importants pour compenser les prix plus bas. La commercialisation des oléagineux a baissé à cause des prix plus bas qui n'ont pas été compensés par l'augmentation relativement peu élevée de la consommation mondiale et des exportations. Les prix ont été particulièrement touchés, vers la fin de la campagne agricole de 1990-1991, par des prévisions de production accrue pour 1991-1992.

emergentiste les seules déclinaisons singulières sont celles de l'ennemi. Les autres cataloguent des produits ou réalisations soit une légère hausse soit une baisse peu importante.

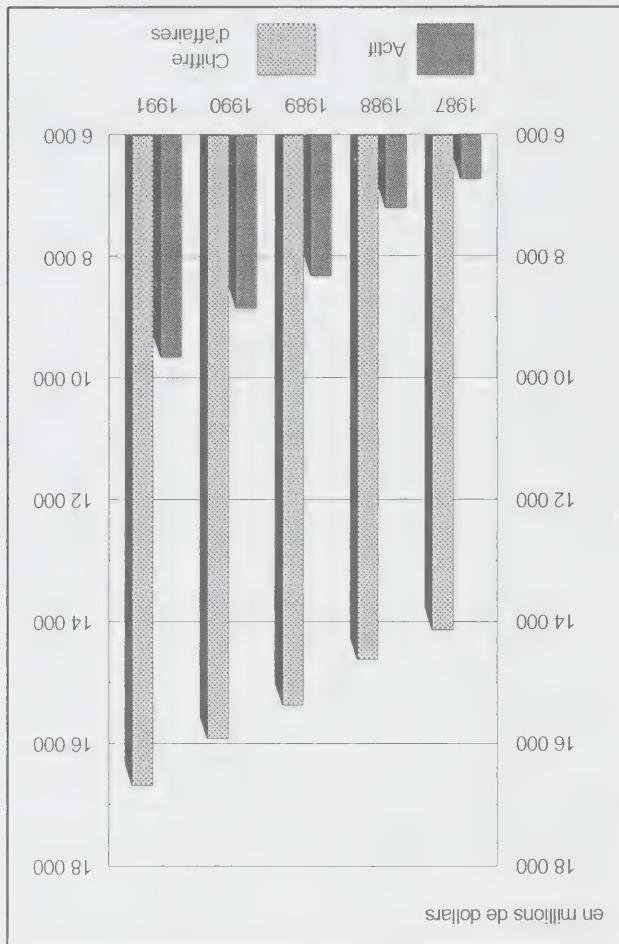


Figure 2 : Chiffre d'affaires et actif de toutes les coopératives, 1987 - 1991

Les ventes de produits des coopératives ont augmenté de 674 millions de dollars, soit 8 p. 100. Leur plus gros gain depuis 1984. Les produits laitiers ont connu la croissance la plus importante en dollars, représentant 25 p. 100 de l'augmentation totale. Le beurre, le poisson et les autres produits mentionnés ci-dessus sont aussi énergisés des augmentations substantielles proportionnelles. Les dégâts causés par les produits forestiers ont

Commercialisation

pendant cette même année ou les achats à l'étranger ont atteint un sommet suite au raffermissement du dollar canadien et l'entrée en vigueur de la taxe fédérale sur les produits et services (TPS), qui a remplacé la taxe fédérale de vente appliquée aux manufacturiers. Le revenu agricole net, malgré l'aide du gouvernement fédéral, a chuté de 29 p. 100 et les agriculteurs ne pouvaient vraiment pas dépendre. Les mises en chantier domiciliaires ont baissé de 14 p. 100 et l'indice de production industrielle de 4 p. 100, tout cela s'ajoutant aux déclins semblables enregistrés l'an-née précédente.

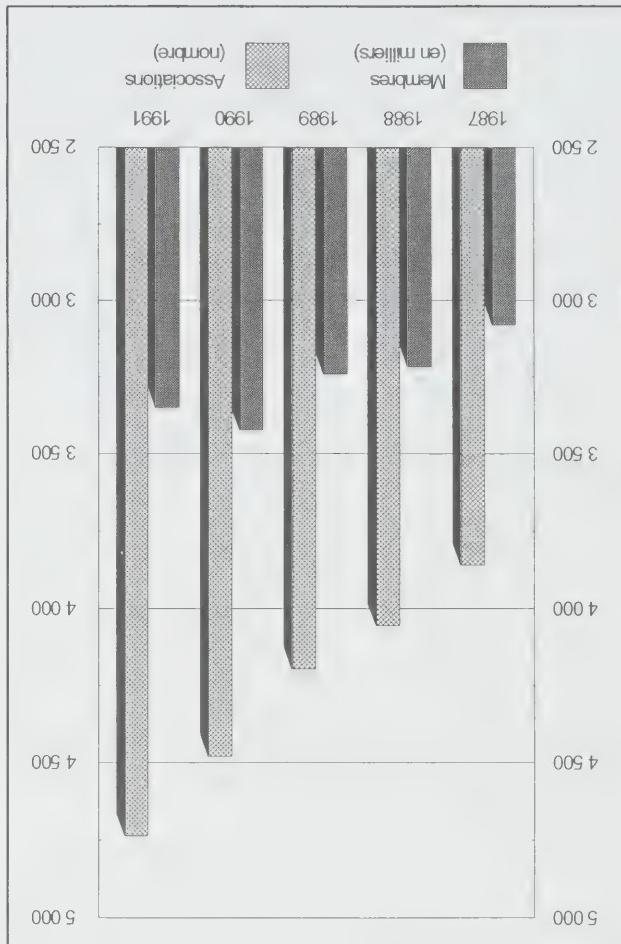


Figure 1 : Nombre de coopératives et de membres, 1987 - 1991

L'année 1991 a été une année de recession au Canada et pratiquement tous les domaines des affaires et de l'activité économique ont été touchés. Le produit intérieur brut, le revenu personnel disponible et les dépenses à la consommation ont baissé, en dollars constants, de 1,7, 1,8 et 1,7 p. 100 respectivement. Le chômage s'est élevé en moyenne à 10,3 p. 100, comparativement à 8,1 p. 100 en 1990 et à 7,5 p. 100 en 1989. Le nombre de familles d'entreprises et de particuliers à domicile son plus haut niveau depuis la crise de 1929. Les ventes au détail ont chute de presque 6 p. 100

Le nombre de coopératives déclarantes à finitude de près de 259 associations, soit 6 p. 100, pour atteindre un total de 4 739. Les groupes de la consommation, de l'approvisionnement, de commercialisation des pêchiers et des services tout tous énergisés des gains. Mais le nombre de coopératives dans le groupe de la production a diminué, passant de 38 033 en 1988, surtout à cause de difficultés à obtenir leur rapport financier. Le nombre de membres au sein des coopératives a baissé de 73 000 pendant l'année, tous dans l'Ouest par suite de la dissolution d'un important supermarché coopératif et de la fermeture de Co-operative Implement. L'accut des coopératives a augmenté de 9 p. 100 pendant l'année pour atteindre les 9 660 millions de dollars.

Donnees revisées

Labbeau I : Résumé des coopératives déclarantes au Canada, 1991

Pour la compagnie amme consécutive, le chiffre d'affaires des coopératives non financières commadiennes (ce qui ne comprend pas les caisses d'épargne et de crédit, ni les compagnies d'assurances) a connu une hausse modérée, soit de 4,9 p. 100 ou 776 millions de dollars, ce qui est assez bon compte tenu des mauvaises conditions économiques au Canada en 1991. Environ un quart de l'augmentation, ou 1,2 p. 100, était causé par des facteurs techniques lors du calcul des ventes de produits laitiers au Québec, comme il l'est mentionné dans la section *Commercialisation*. Mais, quoi qu'il en soit, un gain « réel » de 3,7 p. 100 semble bien acceptable compte tenu des circonstances peu favorables de la période.

Sommaire

Les coopératives en

Table des matières

A : Nombre par types de coopératives de commercialisation et d'approvisionnement déclarantes au Canada	32
B : Nombre par type de coopératives de production déclarantes au Canada	33
C : Nombre par types de coopératives de service déclarantes au Canada	33
D : Coopératives, ratios financiers	34
E : Coopératives, résumé par fonction	35
F : Caisses d'épargne et de crédit au Canada	37
G : Caisses d'épargne et de crédit et autres institutions financières au Canada	40
H : Coopératives de travailleurs	42

Annexes

1 : Résumé des coopératives déclarantes au Canada	4
2 : Chiffre d'affaires des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada	7
3 : Bilan de toutes les coopératives déclarantes au Canada	11
4 : Chiffre d'affaires des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada	15
5 : Bilan des coopératives des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada	15
6 : Chiffre d'affaires des coopératives de consommation déclarantes au Canada	16
7 : Bilan des coopératives de consommation déclarantes au Canada	16
8 : Chiffre d'affaires des coopératives d'approvisionnement déclarantes au Canada	17
9 : Bilan des coopératives d'approvisionnement déclarantes au Canada	17
10 : Chiffre d'affaires des coopératives de pêcheries déclarantes au Canada	19
11 : Bilan des coopératives de pêcheries déclarantes au Canada	19
12 : Chiffre d'affaires des coopératives de production déclarantes au Canada	21
13 : Bilan des coopératives de production déclarantes au Canada	21
14 : Chiffre d'affaires des coopératives de services déclarantes Canada	23
15 : Bilan des coopératives de services déclarantes au Canada	23
16 : Ventes par les coopératives de gros au Canada	25
17 : Bilan des coopératives de gros au Canada	26
A : Nombre par types de coopératives de commercialisation et d'approvisionnement déclarantes au Canada	32

Tableaux statistiques

1 : Sommaire	4
2 : Structure financière	5
3 : Ventes de consommation et d'approvisionnement	8
4 : Analyse des tendances quinquennales pour l'ensemble des coopératives	10
5 : Coopératives de pêcheries	12
6 : Coopératives de production	20
7 : Coopératives de service	22
8 : Analyse des ratios financiers	24
9 : Part du marché des coopératives	28
10 : Les coopératives selon leur fonction principale	30
11 : Caisses d'épargne et de crédit	30
12 : Structure financière	30
13 : Analyse des ratios financiers	30
14 : Coopératives de gros	30
15 : Chiffre d'affaires des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada	15
16 : Chiffre d'affaires des coopératives de consommation déclarantes au Canada	16
17 : Chiffre d'affaires des coopératives d'approvisionnement déclarantes au Canada	17
18 : Chiffre d'affaires des coopératives de pêcheries déclarantes au Canada	17
19 : Chiffre d'affaires des coopératives de services déclarantes Canada	23
20 : Chiffre d'affaires des coopératives de production déclarantes au Canada	23
21 : Chiffre d'affaires des coopératives de services déclarantes au Canada	23
22 : Chiffre d'affaires des coopératives de services déclarantes au Canada	23
23 : Chiffre d'affaires des coopératives de services déclarantes au Canada	23
24 : Chiffre d'affaires des coopératives de services déclarantes au Canada	23
25 : Chiffre d'affaires des coopératives de services déclarantes au Canada	23
26 : Chiffre d'affaires des coopératives de gros au Canada	26
27 : Ventes par les coopératives de gros au Canada	28
28 : Analyse des ratios financiers	30
29 : Part du marché des coopératives	30
30 : Les coopératives selon leur fonction principale	30
31 : Caisses d'épargne et de crédit	30

Nota:

Dans les tableaux, la somme des variables individuelles n'est pas nécessairement égale au total en raison de l'arrondissement des

- | | |
|-------------|--|
| Indice n° 1 | Indice des prix des produits agricoles, Statistique Canada, publication n° 62-003. |
| Indice n° 2 | Indice des prix des entrées dans l'agriculture, Statistique Canada, publication n° 62-004. |
| Indice n° 3 | Indice des prix à la consommation, Statistique Canada, publication n° 62-001. |
| Indice n° 4 | Indice des prix de l'industrie, Statistique Canada, publication n° 62-011. |

Sources des données pour les graphiques à barres

Les coopératives se divisent en sept groupes : commerce, consommation, approvisionnement, services, production, services et opérations de gros. Les domaines des six premiers groupes (coopératives locales) sont présentes ensemble, puis ventilées. Celles des coopératives de gros sont présentées séparément parce que leurs chiffres d'affaires incluent en grande partie ceux des coopératives locales.

C'est à la 60^e édition annuelle de « La coopération au Canada ».

La présence publique continue à exercer des pressions sur les chiffres d'affaires, mais l'accès à la composition des coopératives pour l'exercice financier se termine en 1991. Les tablées sont réalisées par le Secrétaire aux Coopératives à partir de données recueillies auprès des gouvernements provinciaux, des coopératives de gros et des coopératives locales. Le Secrétaire aux Coopératives gère à remettre ces organismes de leur collaboration.

Avant-propos

La coopération au Canada 1991

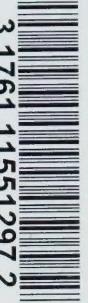
J. M. Sullivan

Rédaction et publication

Secrétariat aux Coopératives
Gouvernement du Canada
Édifice Sir John Cartier
Ottawa (Ontario)
K1A 0C5

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada, 1993

3 1761 11551297 2



1991

LA COOPÉRATION
AU CANADA

SECRET/GIANT AND COOPERATIONS

